DIE PRODUKTIONS- UND MARKT-VERHÄLTNISSE DER DEUTSCHEN KORSETTINDUSTRIE

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Johann Wolfgang Goethe-Universität
zu Frankfurt am Main

vorgelegt von
Diplom-Kaufmann
Helmut Eugen Scheuing
aus Stuttgart

1935

BUCHDRUCKEREI DES TÜBINGER STUDENTENWERKS E. V.

Referent: Professor Dr. F. Schmidt

Korreferent: Professor Dr. F. Henzel

Tag der mündlichen Prüfung: 28. Juni 1935

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinen lieben Eltern

Inhaltsverzeichnis

I. Entwicklung, Bedeutung und Umfang der deutschen Korsettindustrie 10

1. Geschichte des Korsetts 10
2. Ueberblick über die geschichtliche Entwicklung der deutschen Korsettindustrie 13
3. Die Standortsverteilung 20
4. Die Stellung der Korsettindustrie innerhalb der gesamten deutschen Bekleidungsindustrie 29
5. Der Umfang der deutschen Korsettindustrie im Vergleich zu den ausländischen Korsettindustrien 35
6. Die Unternehmungsformen und Betriebsgrößen 38

II. Die Beschaffung 41

A. Der Begriff „Beschaffung“ 41

B. Die Grundlagen der Beschaffung 43

1. Die Materialbeschaffung 43
   a) Die Rohstoffe der Korsettindustrie im allgemeinen . 43
   b) Die heutige besondere Rohstofflage in der Textilwirtschaft 51
      aa) Die Möglichkeit des Ersatzes ausländischer Rohstoffe durch einheimische 51
      bb) Die Beschaffung ausländischer Rohstoffe durch Kompensationsgeschäfte 65
2. Der Arbeitseinsatz 71
   a) Die im Betrieb beschäftigten Arbeitskräfte . . . 71
   b) Die Heimarbeiterinnen 73

C. Die Kosten der Beschaffung 75

1. Die Textilpreise und ihre Entwicklung 75
2. Die Arbeitskosten 84

III. Der Produktionsprozeß 91

A. Die Produktionsgestaltung 91

1. Die Arten der Erzeugnisse 91
2. Der Produktionsablauf 92
3. Die Fabrikationsmethoden 94
a) Das Fließbandverfahren 94
b) Das Gruppensystem 98
4. Die Vereinfachung des Produktionsprozesses durch Standardisierung 99
B. Der Einfluß der Mode auf die Produktion 101
1. Das Wesen der Mode 101
2. Der Einfluß von Produzent, Händler und Konsument auf die Modegestaltung in der Korsettbranche 103
3. Mode und Musterungstätigkeit 107
4. Die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen der Mode auf die Korsettindustrie 109
C. Die Selbstkostenrechnung 111
1. Die Aufgaben der Kalkulation 111
2. Die Arten der Kalkulation 116
3. Die Kalkulationsmethoden der Praxis 117
a) Die Kostenverrechnung 118
b) Das Kalkulationsschema der Praxis und seine Kritik 119
c) Das Kalkulationsschema der Wirtschaftsgruppe Bekleidungsindustrie 124
4. Die Weiterentwicklung der Selbstkostenrechnung . . 127
a) Die praktischen Schwierigkeiten 127
b) Die Ermittlung der Selbstkosten durch Bildung von Leistungsgruppen 129

IV. Der Absatz 134
A. Die Absatzschwankungen 134
1. Die Konjunkturschwankungen 134
2. Die Saisonschwankungen 139
B. Die inländische Absatzorganisation 151
1. Die Hilfskräfte des Absatzes 151
2. Die Absatzwege 152
a) Der Großhandel 152
b) Der Einzelhandel 155
aa) Fachgeschäfte 155

bb) Waren- und Kaufhäuser 160
cc) Einkaufsgenossenschaften 162
dd) Manufakturwarengeschäfte 162
ee) Versandgeschäfte 163

C. Der Auslandsabsatz 164

D. Die Absatzpolitik 171

1. Die allgemeinen Maßnahmen zur Förderung des Absatzes 171
a) Die Preispolitik 171
aa) Die Aufgabe 171
bb) Die Preispolitik der Unternehmung 172
aaa) Die Preispolitik bei Qualitätswaren . . . 174
bbb) Die Preispolitik bei Stapelwaren . . . 177
ccc) Die Frage der Unterselbstkostenverkäufe . 179
cc) Die Preispolitik des Verbandes 181
dd) Die gesetzlichen Bestimmungen hinsichtlich der Preisfestsetzung 184
b) Die Werbung 190
2. Die besonderen Maßnahmen zur Behebung des Auslandsabsatzes 195
a) Von seiten der Unternehmung 195
b) Von seiten des Staates 197
c) Von seiten der Wirtschaftsgruppe 197

Literaturverzeichnis 199

Lebenslauf 208

Vorwort

In der vorliegenden Arbeit hat sich der Verfasser die Aufgabe gestellt, betriebswirtschaftliche Fragen der deutschen Korsettinsdustrie zu untersuchen. Diese ist eine Branche, die bisher eine betriebswirtschaftliche Bearbeitung nicht erfahren hat, was um so weniger verständlich ist, als dieser Industriezweig innerhalb der deutschen Bekleidungsindustrie eine bedeutendere Stellung einnimmt, als man gemeinhin anzunehmen geneigt ist.

Das Fehlen einschlägiger Vorarbeiten bedingte es, daß es bei der vorliegenden Arbeit als nicht genügend erachtet werden konnte, irgend ein Teilproblem herauszugreifen, sondern es erschien notwendig, eine Gesamtdarstellung der Branche zu geben. Der Mangel an brauchbaren Unterlagen bedeutete dabei eine ziemliche Erschwerung. Aber mit Genugtuung darf festgestellt werden, daß Fachleute und Firmen, an die der Verfasser herantrat, mit großer Bereitwilligkeit Auskünfte gaben und erbetenes Material zur Verfügung stellten. Auch der „Zentralverband Deutscher Korsett-Großfabrikanten E. V." in Stuttgart war in dankenswerter Weise jederzeit bereit, Auskünfte zu erteilen. Ebenso haben mehrere statistische Aemter in Berlin und in Stuttgart freundlicherweise die Einsichtnahme in ihr Material gestattet und auch sonst bereitwilligst Anfragen beantwortet. All diesen Auskunftsgebern sei nochmals an dieser Stelle bestens gedankt. Leider hat jedoch ein Teil dieser zur Verfügung gestellten Zahlen vertraulichen Charakter, sodaß ihre Aufnahme in die Arbeit teils überhaupt nicht, teils nur in relativen Werten möglich war.

Da es sich bei der vorliegenden Untersuchung um einen ersten Versuch handelt, mußten eine Reihe von Schwierigkeiten überwunden werden, die sich aus der weiten Zielsetzung der Arbeit ergaben. Nach Meinung des Verfassers ist es für das Verständnis der Bedeutung der Korsettindustrie erforderlich, ihre Stellung innerhalb der gesamten Volkswirtschaft darzustellen. Dabei mußten auch Probleme, die in der letzten Zeit aufgetaucht sind, wie z. B. die Schwierigkeiten der Rohstoffbeschaffung, eine eingehendere Behandlung finden. Erst so wurde es möglich, sowohl die allgemeine als auch die in den gegenwärtigen Verhältnissen begründete besondere Lage der deutschen Korsettindustrie betriebswirtschaftlich darzustellen.

I.

Entwicklung, Bedeutung und Umfang der Korsettindustrie

1. Geschichte des Korsetts

Der Darstellung der Geschichte der Korsettindustrie sei eine kurze Schilderung über die historische Entwicklung des Korsetts vorausgeschickt, die nicht uninteressant ist, im Rahmen dieser Arbeit aber nicht allzu ausführlich behandelt werden kann [1]).

Die Geschichte des Korsetts läßt sich bis ins Altertum zurückverfolgen. „Eine über 4000 Jahre alte Fayencefigur, die bei den Ausgrabungen zu Mykenae entdeckt wurde, zeigt deutlich die Gestalt einer mit einem Korsett bekleideten Göttin. Dies ist die früheste Andeutung, daß Frauen Kleidungsstücke trugen, die die Figur so erscheinen ließen wie sie nicht war!“ [2].

---

[1]) Es sei auf die einschlägige Literatur verwiesen: Rosenberg, P., Die deutsche Korsettindustrie. Stuttgart und Berlin 1909.
Rosenberg, P., Zur Geschichte des Korsetts, in: „Corset-Specialist und Wäsche-Journal“. Berlin. 30. Jahrg. Heft Nr. 1 v. 1. 1. 1924.
Libron, F., et H. Clouzot, Le corset dans l'art et les moeurs de XIIIe au XXe siècle. Paris 1933.
Derys, Le corset à travers l'histoire, in „Le Corset de France et La Lingerie.“ Paris Januar 1929.
Laureux, M. M., Exposé sur l'histoire du Corset, in: „Le Corret De France et La Lingerie.“ Paris Januar 1931.
Parrish, Corsets — the foundation of the mode for centuries, in: „The Corset and Underwear Review.“ New York, Mai 1930.
Centuries of progress. A picture of the changes and devolopments of styles in corsetry, in: „The Corset...“ Juni 1933.
Warburton, Corsets, their strides in style from curse to cure-all, in: The Corset... November, Dezember 1934 und Januar 1935.

[2]) Centuries of progress, a.a.O. S. 50.

„Im 2. Jahrhundert v. Chr. spricht der römische Lustspieldichter Terenz von ‚Städterinnen, die eine Art Kissen unter ihren Gewändern trugen und ihre Hüften eng umschnürten, sodaß sie wohlgestaltet aussahen'. Die griechischen und römischen Gürtel bilden in der Tat die richtiggehenden Urbilder der modernen Korsetts und Büstenhalter. . . . Die lange und schmale ‚fascia' (Brustbinde) wurde unmittelbar auf der Haut getragen und stützte die Brüste, während die „zona" (Gürtel) die Hüfte umschnürte" [3]).

Das eigentliche Korsett entstand dann im 12. Jahrhundert nach Chr., als sich die bis zu jener Zeit bei der Frauenkleidung vorherrschende Mode der lang herabfallenden Tunika änderte und einem in die Taille gehenden Kleidungsstück Platz machte. Das damals aufkommende ‚Schnürleibchen' oder ‚Mieder' bestand zunächst nur aus starken Geweben, war oft reich mit Stickereien versehen und mit Pelzwerk besetzt [4]); es wurde zu jener Zeit über der sonstigen Kleidung getragen.

Im 16. Jahrhundert führte dann Katharina von Medici (1519—1589) „die mit Planchette und Fischbein oder Stahl ausgepanzerten Schnürbrüste ein, die bald allgemein Mode wurden. Die höchste Eleganz war möglichste Schlankheit. Die Korsetts wurden zu wahren Stahlpanzern." [5]).

Unter den französischen Königen des 17. und 18. Jahrhunderts blieb die nur durch engstes Schnüren des Korsetts erreichbare Wespentaille das Modeideal der eleganten Frauenwelt. Diese Modetorheit verbreitete sich auch auf andere Länder, da schon zu jener Zeit Frankreich auf dem Gebiete der Damenmode herrschend war. Dies geht aus einem seltsam anmutenden Erlasse Kaiser Josephs II. von Oesterreich (1765 bis 1790) hervor, nach dem es „in Klöstern und an Orten, wo junge Mädchen erzogen werden", verboten wurde, sich zu schnüren [6]).

Die französische Revolution ließ dann das Korsett für einige Zeit ganz verschwinden. Aber schon nach wenigen Jahren kam mit dem Wiederaufleben der griechischen Gewänder in der Zeit des Directoire auch die antike ‚zona' (Gürtel) wieder auf, allerdings in etwas abgeänderter Form [7]). Diese Modeströmung dauerte aber nur kurze Zeit an, und als

---

[3]) Warburton, G., a.a.O. November 1934. S. 47.

[4]) Ueberreste dieser alten Schnürleibchen finden sich heute noch bei manchen alten Volkstrachten.

[5]) Rosenberg, P., Die deutsche Korsettindustrie, a.a.O. S. 3.

[6]) Warburton, G., a.a.O., November 1934, S. 47.

[7]) Warburton, G., a.a.O., November 1934, S. 47.

nach der Restauration wieder die Teilung des Kleides in Rock und Taille eingeführt wurde, erschien auch das Korsett wieder „zunächst in der Form eines losen Unterschnürleibchens. 1813—1816 wurde dies mit Ausbildung der längeren Taille wieder vollständig zu dem alten engstgeschnürten Korsett zurückgebildet“ [8]).

In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts folgte dann das Korsett dem immer rascher vor sich gehenden Wechsel in der Kleidermode, die zu jener Zeit ohne das Korsett überhaupt unvorstellbar ist. Leider wurden hierbei die Schnürungen häufig ins Maßlose übertrieben, denn „zum Unglück hat die Eitelkeit den Sieg davongetragen. Das 19. Jahrhundert und der Beginn des 20. Jahrhunderts sahen eine grenzenlose Vorliebe für die enge Taille, und man staunt mit Recht, daß die unhygienische Wespentaille diesen Erfolg gehabt hat zu einer Zeit, wo die Zivilisation schon rasch voranschritt“ [9]).

Die Uebertreibungen in der Korsettmode entfachten in neuerer Zeit einen heftigen Kampf gegen das Korsettragen vom medizinischen und hygienischen Standpunkt aus, der in Verbindung mit der in der Nachkriegszeit aufgekommenen korsettfeindlichen Mode der kurzen gerade herabfallenden Frauenkleidung und der immer mehr um sich greifenden sportlichen Betätigung der Frau das Korsett eine Zeit lang fast ganz zum Verschwinden brachte. Bald jedoch gelangten sowohl die Frauenwelt selbst wie auch die modeschaffenden Schneiderinnen wieder zu der Erkenntnis, „daß ohne ein gut sitzendes Korsett es kaum möglich ist, gutsitzende Kleider zu schaffen und daß eben vor allem auch der Frauenkörper durch ein natürlich gebautes Korsett den notwendigen Halt bekommt, der den Körper davor schützt, frühzeitig in seiner äußeren Erscheinungsform zu altern“ [10]).

Die stärkste Berücksichtigung der natürlichen Körperformen und die weitestgehende Beachtung der hygienischen Forderungen bei der Herstellung von Korsettartikeln, verbunden mit einer vielseitigen Verwendung von Gummi und leichten, anschmiegenden Geweben, brachte es mit sich, daß das moderne Korsett mit seinen Vorgängern nur noch den Namen gemeinsam hat [11]) und vom gesundheitlichen Standpunkt aus

---

[8]) Weiß, Kostümgeschichte. Stuttgart 1872. Zitiert bei P. Rosenberg, Die deutsche Korsettindustrie, S. 6.

[9]) Laureux, M.-M., a.a.O. S. 17.

[10]) Rosenberg, P., Zur Geschichte des Korsetts, a.a.O. S. 14.

[11]) Rosenberg, P., Zur Geschichte des Korsetts, a.a.O. S. 14.

vollkommen einwandfrei geworden ist, dabei aber doch allen modischen Anforderungen gerecht wird. So kommt es, daß in den letzten Jahren das Korsettragen, begünstigt durch das Wiederaufleben der „weiblichen Linie" unter der Frauenwelt, wieder eine stärkere Verbreitung gewonnen hat und sich allem Anschein nach immer mehr ausbreitet.

2. Überblick über die geschichtliche Entwicklung der deutschen Korsettindustrie

Bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts wurden Korsetts nur nebenbei in den handwerksmäßigen Kleinbetrieben der Kleidernäher und -näherinnen auf Bestellung und nach individuellen Maßen hergestellt. In jener Zeit spezialisierten sich erstmalig in Frankreich „einige Kleider- und Wäschenäherinnen auf die ausschließliche Herstellung von Korsetts, aber auf die Herstellung von Korsetts nach Maß und für bestimmte Personen" [12]). Im Jahre 1820 etstand dann in Paris die erste Fabrik, die Korsetts im großen herstellte [13]). Hierdurch war der Grundstein zur Entwicklung der Korsettindustrie in Frankreich gelegt.

In den folgenden Jahren nahm die neue Industrie, begünstigt durch die immer mehr fortschreitende Verbesserung der Verkehrsverhältnisse und die damit verbundene Erweiterung des Absatzmarktes, einen raschen Aufschwung; bereits im Jahre 1828 werden 2 Patente und in den folgenden 20 Jahren über 60 Patente auf Korsettartikel angemeldet. Im Jahre 1832 wurde dem Schweizer Jean Werly in Frankreich ein Patent auf die Herstellung gewebter Korsetts erteilt, das für die weitere Entwicklung der Korsettindustrie von ausschlaggebender Bedeutung werden sollte. Bis in die 80er Jahre kamen fast nur gewebte Korsetts auf den Markt. Die von Werly in Bar-le-Duc (Dép. d. l. Meuse) gegründete Fabrik für die Herstellung gewebter Korsetts gelangte bald zu einer großen Bedeutung, weil ihre Erzeugnisse im Ausland guten Anklang fanden und in großen Mengen insbesondere nach den Vereinigten Staaten und nach England exportiert werden konnten.

Wohl in den seltensten Fällen kann bei einer Industrie das Datum ihrer Entstehung so genau festgestellt werden wie bei der deutschen Korsettindustrie. Von einem Franzosen aus Bar-le-Duc, Charles d'Amb-

---

[12]) Dictionnaire Universel Théorique Et Pratique Du Commerce Et De La Navigation. Paris 1863. Tome Premier S. 858: „Corsets".

[13]) Dictionnaire Du Commerce De L'Industrie Et De La Banque. Paris. Tome Premier, S. 1071 „Corset".

ly, der früher Offizier in spanischen Diensten gewesen war und wegen des Verlustes des rechten Armes seine militärische Laufbahn aufgeben mußte, wurde die Korsettindustrie von Frankreich nach Deutschland verpflanzt. Im Jahre 1848 gründete er in Stuttgart, mit Hilfe einiger französischer Arbeiter, die erste Fabrik für gewebte Korsetts [14]). Zu dieser Gründung wurde er veranlaßt durch die „Kgl. Württembergische Zentralstelle für Gewerbe und Handel„ [15]), die ihm mit Rat und Tat an die Hand ging und ihm vor allem auch geldliche Unterstützungen zu-

---

[14]) Für die Darstellung der geschichtlichen Entwicklung der württembergischen Korsettindustrie wurden folgende Werke benutzt:
Dessauer, L., Die Industrialisierung von Groß-Stuttgart. Diss. Tübingen 1915;
Hirschfeld, P., Die Korsettfabrik von J. M. Ottenheimer & Söhne in Stuttgart, in: Württembergs Großindustrie und Großhandel. Leipzig 1889, S. 468.
Hofmann, E., Die Korsettfabrikation, in: Die Industrialisierung des Oberamtsbezirks Göppingen. Diss. Heidelberg 1910. S. 64 ff.
Rosenberg, P., Die deutsche Korsettindustrie. Stuttgart und Berlin 1909.
Vischer, L., Corsettfabrikation, in: Die industrielle Entwicklung im Königreich Württemberg. Stuttgart 1875. S. 468, § 247.
Beschreibung des Oberamts Reutlingen. Stuttgart 1893.
Beschreibung des Stadtdirektionsbezirks Stuttgart. Stuttgart 1856.
Gewerbeblatt aus Württemberg. Jahrgang 1895.
„Sam. Fleischer in Firma Rosenthal, Fleischer & Co., Göppingen.“ Separatabdruck aus dem Werke: Industrielle. Berlin, o. J.
75 Jahre Schneider & Sohn A.-G., Korsettfabrik Heubach (Württemberg). Festschrift, Heubach 1934.

[15]) Diese Zentralstelle, eine staatliche Einrichtung, war eine Gründung des um die industrielle Entwicklung Württembergs sehr verdienten Dr. Ferdinand von Steinbeis. „Seine Zentralstelle für Gewerbe und Handel wurde der Ausgangspunkt für die langsame und stetige Durchdringung Württembergs mit industriellen Anlagen verarbeitenden und veredelnden Charakters, für die Förderung und Beratung der jungen Wirtschaft wie für die Schulung von Unternehmern, Technikern und Arbeitern.“ (Württemberg in der Weltwirtschaft. Vortrag des württembergischen Wirtschaftsministers Prof. Dr. Lehnich in der Weltwirtschaftlichen Gesellschaft, Berlin, am 23. November 1934. Druckschrift, S. 3).

kommen ließ. In Württemberg waren zu jener Zeit viele Handweber infolge des Aufkommens der mechanischen Webereien sehr in Not geraten. Der Staat benutzte daher jede Gelegenheit, ihnen durch Schaffung von neuen Industriezweigen wieder zu Arbeit und zu Brot zu verhelfen. Neben der Einführung der Korsettindustrie war d'Ambly auch noch in hervorragendem Maße an der Einbürgerung der Wirkmaschinen-Industrie sowie an der Ausdehnung der Strickwaren- und Trikotagen-Industrie in Württemberg beteiligt.

Nachdem die neugegründete Unternehmung anfänglich anscheinend mit großen Schwierigkeiten zu kämpfen hatte — vor allem konnte d'Ambly, dessen kaufmännische Fähigkeiten nicht sehr bedeutend waren, wohl nicht für genügenden Absatz der hergestellten Produkte sorgen —, scheint sie sich doch allmählich gut entwickelt zu haben. In einer „Beschreibung des Stadtdirektionsbezirks Stuttgart" aus dem Jahre 1856 wird berichtet: „d'Ambly und Comp. (N. Y. M.) machen seit 1848 ausschließlich Exportgeschäfte in Corsetten ohne Naht, gefertigt mit einer Dampfmaschine. 140 Webstühlen, 160 männlichen und 340 weiblichen Arbeitern" [16]).

Es läßt sich noch feststellen, daß d'Ambly im Jahre 1856 in Magstadt, OA. Böblingen, eine für 200 Webstühle und 300—400 Personen berechnete Korsettfabrik und in Möhringen auf den Fildern eine weitere Korsettfabrik für etwa 130 Personen eingerichtet hat [17]). Diese Unternehmungen konnten sich aber anscheinend nicht halten, denn außer der Tatsache ihrer Gründung finden sich keine weiteren Angaben mehr. Das Verdienst d'Ambly's besteht darin, die Privatinitiative zur Anlage von weiteren Korsettfabriken angeregt und eine ganze Reihe von Fachleuten herangebildet zu haben, die schon bald in Stuttgart und einer ganzen Anzahl von anderen württembergischen Orten die Korsettindustrie weiter ausgebreitet und sie lebensfähig gemacht haben.

Schon im Jahre 1849 wurde in Stuttgart die zweite Korsettfabrik gegründet, die in den 70er und 80er Jahren zu einem der größten Unternehmen der Branche sich entwickeln konnte und in ihren besten Jahren annähernd 3000 Personen mit der Korsettherstellung in Fabrik- und Heimarbeit beschäftigt hatte [18]).

Im Jahre 1851 wurde in Göppingen durch eine Vereinigung von 7 Männern mit Hilfe eines einzigen Korsettwebstuhles die Herstellung

---

[16]) Beschreibung des Stadtdirektionsbezirkes Stuttgart. Stuttgart 1856, S. 232.

[17]) Hofmann, E., a.a.O. S. 66.

[18]) Hirschfeld, P., a.a.O. S. 88.

von gewebten Korsetts begonnen. Dieser Zusammenschluß war allerdings nur von kurzer Dauer; doch entstanden nach seiner Auflösung eine ganze Reihe von Firmen, die sich bald zu großer Blüte entwickelten und damit die Stadt Göppingen in den 60er und 70er Jahren zum Hauptstandort der deutschen Korsettindustrie machten. Schon im Jahre 1852 bestanden in Göppingen 2 Korsettfabriken, die zusammen 137 Personen beschäftigten, und im Jahre 1858 gab es in Göppingen 284 Korsettwebstühle [19]).

Von Göppingen aus wurde die Korsettindustrie im Jahre 1859 nach Heubach bei Schwäb. Gmünd verpflanzt. Ein dortiger Bürger, der in Göppingen die fabrikmäßige Korsettherstellung kennen gelernt hatte, begann in dem genannten Jahre mit 30 Webstühlen die Korsettfabrikation in Heubach, das sich bis heute zu einem der wichtigsten Standorte der deutschen Korsettindustrie entwickelt hat.

Ebenfalls von Göppingen aus wurde die Korsettindustrie in den 60er Jahren in Sachsen eingeführt, wo im Jahre 1865 in Oelsnitz i. V. 2 Firmen die Korsettfabrikation aufnahmen. Die beiden Fabriken, die sich in der Hauptsache mit der Herstellung genähter Korsetts befaßten, hatten in dem genannten Jahre 15 Nähmaschinen im Gange und beschäftigten am Ende desselben gegen 50 Arbeiterinnen [20]).

Nachdem die neue Industrie anfangs große technische Schwierigkeiten überwunden hatte, konnte sie an den Ausbau des Absatzes ihrer Produkte gehen. Da der deutsche Markt in den 50er Jahren noch keine Absatzmöglichkeiten für Korsettartikel bot, war die deutsche Korsettindustrie ganz auf die Erschließung ausländischer Märkte angewiesen [21]). Schon in den 50er Jahren wurde von einer Göppinger Firma auf der Leipziger Messe versucht, ausländische Käufer für ihre Artikel zu gewinnen, und kurze Zeit später gelang es der gleichen Firma, den gewebten Korsetts auf dem amerikanischen Markte Eingang zu verschaffen.

Die Erschließung des amerikanischen Marktes war für die württembergische Korsettindustrie von großer Bedeutung, denn die Vereinigten Staaten erwiesen sich als sehr aufnahmefähig für gewebte Korsetts und bildeten lange Jahre das Hauptabsatzgebiet. Viele Korsettfabrikanten haben ausschließlich für den amerikanischen Markt gearbeitet. Schon

---

[19]) Hofmann, a.a.O. S. 66.

[20]) Gebauer, H., Die Volkswirtschaft im Königreiche Sachsen. Dresden 1893. S. 445 ff. „Korsettfabrikation".

[21]) Vergl. Rosenberg, P., Die deutsche Korsettindustrie, S. 13: „Die deutsche Mode war dem Artikel noch nicht günstig, das Tragen des Korsetts war immer noch in erster Linie Luxusgegenstand für die begüterten Klassen."

im Jahre 1855 war die württembergische Korsettindustrie mit ihren Produkten auf der Weltausstellung in Paris vertreten und erhielt dort mehrere Auszeichnungen [22]). Im Jahre 1862 beteiligte sich eine Göppinger Firma an der Weltausstellung in London und konnte auch dort eine Auszeichnung erringen.

Der englische Markt wurde neben dem amerikanischen bald zu einem der Hauptabsatzgebiete für deutsche Korsetts. Die erwähnte Göppinger Firma hat in den 60er und 70er Jahren von ihrer gesamten Produktion im Durchschnitt allein 68 % nach den Vereinigten Staaten und 20 % nach England exportiert.

Seit der Erschließung des amerikanischen Marktes im Jahre 1856 [23]), zu dem später noch der englische hinzutrat, nahm die württembergische Korsettindustrie einen beispiellosen Aufschwung. Es entstanden eine ganze Reihe von neuen Firmen. Da es an den alten Standorten der Korsettindustrie an Arbeitskräften mangelte, mußten in weitem Umkreis viele Filialen und Faktoreien für Weberei, Stickerei und Näherei errichtet werden, wo teils in Werkstätten, teils in Heimarbeit Korsetts angefertigt wurden. Anfangs der 70er Jahre war die Korsettindustrie in Württemberg so stark entwickelt, daß mindestens 5 bis 6000 Personen in ihr Beschäftigung fanden [24]). Im Jahre 1875 wurden in ganz Deutschland 487 Betriebe gezählt, wovon 272, also etwa 66 %, auf Württemberg entfielen [25]).

Wenn es wohl auch etwas übertrieben erscheint, daß einige Firmen mehr als 10 000 Korsetts am Tage hergestellt haben sollen [26]), so gab es in Württemberg doch in jener Zeit mehrere Firmen, die 1000 und noch mehr Personen mit der Herstellung von gewebten Korsetts beschäftigten [27]) und wohl in der Lage waren, mehrere tausend Korsetts am Tag herzustellen.

Nach diesem großen Aufschwung hatte die württembergische Korsettindustrie in den 70er und 80er Jahren eine schwere Absatzkrise zu überwinden, von der sich manche Firma nicht mehr erholen konnte. Da die gesamte Korsettindustrie sich in der Hauptsache auf den amerikanischen Markt eingestellt hatte, war es für sie ein empfindlicher Ausfall, als der Export nach Amerika infolge der Zollpolitik der Vereinigten

---

[22]) Dictionnaire Universel... a.a.O. S. 859.

[23]) Beschreibung des Oberamts Reutlingen. Stuttgart 1893 S. 283.

[24]) Gewerbeblatt aus Württemberg Nr. 29 v. 20. 7. 1895.

[25]) Beschreibung des Oberamts Reutlingen. Stuttgart 1893 S. 283.

[26]) Dictionnaire Du Commerce... a.a.O. S. 1071.

[27]) Hofmann, a.a.O. S. 67.

Staaten immer mehr zurückging. Durch Zölle geschützt, nahm die im Jahre 1861 gegründete amerikanische Korsettindustrie [28]) einen starken Aufschwung. Da sie die Korsetts auf mechanischen Webstühlen weben ließ, war sie der deutschen Korsettindustrie gegenüber im Vorteil, denn diese ließ zu jener Zeit noch vorwiegend auf Handwebstühlen arbeiten. „Dadurch wurde der Export in billigen Korsetts empfindlich geschädigt, und nur durch sehr billige Verkäufe konnten die württembergischen Fabrikanten das Feld behaupten“ [29]). Trotzdem ging aber der Absatz in gewebten Korsetts nach den Vereinigten Staaten immer mehr zurück, insbesondere auch, als durch den gegen Ende der 70er Jahre erfolgten Uebergang Deutschlands zum Schutzzollsystem viele Rohmaterialien, welche die Korsettindustrie nur aus dem Auslande beziehen konnte, wesentlich verteuert wurden [30]). Durch die im Jahre 1890 von den Vereinigten Staaten eingeführte Mac-Kinley-Bill, die einen außerordentlich hohen Wertzoll auf alle Konfektionswaren legte, wurde die Ausfuhr von Korsetts nach Amerika fast ganz abgedrosselt.

Die württembergische Korsettindustrie mußte sich nun notwendigerweise nach anderen Abnehmern umsehen. Es war dabei ein großes Glück für sie, daß infolge des allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwungs, der nach dem Kriege von 1870/71 einsetzte, der deutsche Markt für Korsetts aufnahmefähig geworden war, weil nun auch bei der Arbeiterbevölkerung und beim Mittelstande eine Nachfrage nach Korsettartikeln einsetzte. Da der deutsche Markt jedoch nur für genähte Korsetts, die aus mehreren Stoffteilen zusammengesetzt wurden, Interesse hatte, mußten sich die meisten württembergischen Korsettfabrikanten, die sich bisher nur mit der Herstellung von in einem Stück gewebten Korsetts befaßt hatten, erst umstellen. Diese Umstellung war ziemlich schwierig, da für die Herstellung von genähten Korsetts eine ganz andere Technik und andere Maschinen notwendig waren. „Die Weberei, die Textilindustrie, wurde zu einer Konfektionsindustrie, deren hauptsächlichstes technisches Hlfsmittel die Nähmaschine wurde...“ [31]). Die Folge dieses Ueberganges war, daß in der Korsettindustrie nunmehr bei der Herstellung der genähten Korsetts fast nur noch weibliche Arbeitskräfte verwendet werden konnten, während früher bei der Korsettweberei hauptsächlich männliche Arbeitskräfte beschäftigt wurden .

---

[28]) Warburton, G., a.a.O. November 1934, S. 104.

[29]) Gewerbeblatt aus Württemberg Nr. 29 v. 20. 7. 1896.

[30]) Hofmann, E., a.a.O. S. 69.

[31]) Rosenberg, P., Die deutsche Korsettindustrie, S. 16.

Wenn die württembergische Korsettindustrie, die am längsten die Herstellung gewebter Korsetts betrieben hat, sich auch verhältnismäßig gut an die neuen Verhältnisse anzupassen wußte, so verlor sie damals doch sehr viel von ihrer alten Bedeutung. In verschiedenen Gegenden des Deutschen Reiches waren nämlich den alten württembergischen Firmen mächtige Konkurrenten entstanden, die sich schon früher, als die württembergischen Fabrikanten noch auf eine Zurückeroberung des amerikanischen Marktes hofften, auf die Herstellung von genähten Korsetts eingestellt hatten und daher in diesen Artikeln schon sehr leistungsfähig waren.

Vor allem war es die sächsische Korsettindustrie, die schon in den 60er Jahren die Herstellung von genähten Korsetts aufgenommen hatte. Da die württembergischen Korsettfabriken zu jener Zeit den deutschen Markt gänzlich vernachlässigten, war es für die sächsische Korsettindustrie ein leichtes, den deutschen Markt, der allmählich für genähte Korsetts aufnahmefähig geworden war, für sich zu erobern. Es kam den sächsischen Korsettfabriken dabei sehr zustatten, daß sie sich — wie übrigens auch die amerikanische Korsettindustrie [32]) — meist aus ehemaligen Krinolinenfabriken entwickelt hatten. Da die Krinolinenfabrikation unter Verwendung von Nähmaschinen und weiblichen Arbeitskräften gearbeitet hatte, standen ihnen, als sie sich nach Aufhören der Krinolinenmode der Korsettherstellung zuwandten, sowohl Maschinen, die zur Korsettfabrikation Verwendung finden konnten [33]), als auch schon einigermaßen vorgebildete Arbeitskräfte zur Verfügung. Die württembergische Korsettindustrie dagegen mußte sich unter den größten Schwierigkeiten solche Arbeitskräfte erst noch selbst heranbilden. Hofmann berichtet darüber [34]), daß Göppinger Korsettfabrikanten in den 90er Jahren sogar mit staatlicher Unterstützung Kurse im Maschinennähen veranstalten mußten, um dadurch geeignete Arbeitskräfte anzulernen. So kommt es, daß sich in den 80er und 90er Jahren in Sachsen die größten und leistungsfähigsten Fabriken für billige Massenartikel fanden, mit denen die württembergischen Firmen zu jener Zeit nur schwer konkurrieren konnten [35]).

---

[32]) Warburton, G., a.a.O. November 1934, S. 104.

[33]) Rasch, A., Das Eibenstocker Stickereigewerbe unter der Einwirkung der Mode. Tübingen 1910, S. 56.

[43]) Hofmann, E., a.a.O. S. 72.

[35]) Lion, Leopold, Die Textilbranchen. Nordhausen 1922. S. 742.

Aber nicht nur in Sachsen, sondern auch in andern Gebieten Deutschlands entstand während der 80er und 90er Jahre für die württembergische Korsettindustrie eine bedeutsame Konkurrenz. So entwickelte sich in dieser Zeit in Köln und Berlin eine bedeutende Korsettindustrie, die sich vor allem mit der Herstellung von besseren Sorten befaßte. Nach der Gewerbezählung von 1898 waren in Köln in diesem Jahre schon 1055 Personen in der Korsettfabrikation beschäftigt [36]); diese hatte in Köln also rasch einen großen Aufschwung genommen. In Mannheim entstand in den 80er Jahren eine große Korsettfabrik, die im wesentlichen billigere Sorten herstellte [37]). Auch in Hamburg, Frankfurt a. Main und anderen Plätzen Deutschlands wurden im Laufe der Jahre Korsettfabriken errichtet, von denen manche sich zu große Unternehmen entwickelt haben.

In der Kriegszeit hatte die deutsche Korsettindustrie große Schwierigkeiten mit der Materialbeschaffung; auch das Fehlen des Exports machte sich bei ihr ganz empfindlich bemerkbar. Nach einer korsettfeindlichen Mode in der Nachkriegszeit nahm die deutsche Korsettindustrie etwa seit 1927 einen erneuten Aufschwung, veranlaßt durch die Wiedereroberung bzw. Neugewinnung ausländischer Absatzgebiete und durch erhöhten Konsum an Korsettartikeln im Inlande infolge einer für Korsettartikel günstigen Damenmode.

3. Die Standortsverteilung

Die Betriebe der Korsettindustrie sind, wie aus den bisherigen Ausführungen bereits hervorging, nur in ganz bestimmten Gegenden ansäßig. Es sind hinsichtlich der Standortsverteilung deutlich 5 Hauptgebiete voneinander zu unterscheiden:

1. Württemberg und Hohenzollern,
2. Sachsen,
3. Baden, Hessen und Hessen-Nassau,
4. Berlin,
5. Rheinprovinz.

---

[36]) Hausindustrie in Deutschland und Oesterreich. „Schriften des Vereins für Sozialpolitik LXXXVI, III. Bd. Leipzig 1899, S. 201.

[37]) Corset-Specialist und Wäsche-Journal Nr. 1 v. 11. 1. 1934, S. 22.

Von einer Rohstofforientierung kann bei der deutschen Korsettindustrie keine Rede sein. Sie bezieht die Rohstoffe, die sie zur Herstellung ihrer Produkte benötigt, zum allergrößten Teil aus Gegenden, die fern von ihrem Standorte liegen. Da es sich bei den von der Korsettindustrie benötigten Rohmaterialien fast durchweg um hochwertige Erzeugnisse handelt, die im Produktionsprozeß fast vollständig in das Erzeugnis eingehen, würde ein rohstofforientierter Standort für die Korsettindustrie keine Kostenersparnis bedeuten. Die Transportkosten für Rohmaterialien, auf das Fertigprodukt umgerechnet, sind nur sehr gering.

Auch von einer Verkehrsorientierung kann man bei der Korsettindustrie nicht sprechen, da die Hauptproduktionsgebiete der deutschen Korsettindustrie in Württemberg und Sachsen eine ziemlich ungünstige Verkehrslage aufzuweisen haben. So hat z. B. Heubach bei Schwäb. Gmünd, schon vor dem Kriege einer der Hauptstandorte der deutschen Korsettindustrie, erst in den Nachkriegsjahren einen Bahnanschluß erhalten, und eine Anzahl von Betrieben der Korsettindustrie in abgelegenen Gegenden der Schwäbischen Alb sind heute noch ohne Bahnanschluß.

Konsum- oder absatzorientiert ist die Korsettindustrie nur zu einem ganz geringen Teil. Eine ausgesprochene Konsumorientierung findet man eigentlich nur bei der Berliner Korsettindustrie. Viele Berliner Korsettfabriken arbeiten nämlich in der Hauptsache allein für den Berliner Konsum [38]), wobei ein Großbetrieb seine Produkte ausschließlich in zahlreichen eigenen Detailverkaufstellen absetzt. Die Berliner Fabriken befassen sich vorwiegend mit der Herstellung von besseren Sorten und fertigen außerdem noch Maßarbeiten für den Berliner Korsetteinzelhandel an.

Der maßgeblichste Faktor für die Standortsverteilung in der deutschen Korsettindustrie ist zweifellos das Vorhandensein von geeigneten weiblichen Arbeitskräften. Die Möglichkeit einer erfolgreichen Produktion hängt nämlich in der Korsettindustrie in erster Linie davon ab, ob ihr einerseits genügend fachlich gut geschulte und andererseits auch genügend billige Arbeitskräfte für die Ausführung der einfacheren

---

[38]) Marcus, Benno, Textilhandbuch. Nordhausen 1927, S. 743.

Näh- und Hilfsarbeiten zur Verfügung stehen[39]). Diese Tatsache vor allem war es, die eine starke Agglomeration der deutschen Korsettindustrie herbeiführte. Da Neugründungen von Korsettfabriken ohne geschulte Arbeitskräfte unmöglich sind, werden neue Korsettfabriken immer wieder in solchen Gebieten errichtet, in denen die Korsettindustrie schon heimisch war.

Den Anteil der einzelnen Standortsgebiete an der Gesamterzeugung der deutschen Korsettindustrie ist am besten aus der Produktionsstatistik des Statistischen Reichsamts für das Jahr 1928[40]) zu ersehen, in der die Produktion von Korsettartikeln, verteilt auf die einzelnen Länder und Provinzen, erfaßt wurde. Die Gesamtproduktion der deutschen Korsettindustrie betrug nach dieser Statistik in obigem Jahre 49 723 000 RM[41]). Dieser Betrag verteilte sich auf die preußischen Provinzen und die einzelnen Länder folgendermaßen:

---

[39]) Nach Weber hat die Korsettfabrikation einen Arbeitskoeffizienten von ca. 1500 Mk., wobei unter dem Begriff „Arbeitskoeffizient" die in jeder Industrie erwachsenden Arbeitskosten, bezogen auf je eine Tonne der zu bewegenden Gewichte, verstanden wird. Zum Vergleich wird angeführt, daß die Steingutwarenindustrie einen Arbeitskoeffizienten von ca. 55 Mk., die Rohzuckerherstellung (aus Rüben) von 1,30 Mk. hat. „10 % Arbeitskostenersparnisse an irgend einem Platz bedeuten nach diesen verschiedenen ‚Koeffizienten' 150 Mk., 5,50 Mk. und 0,13 Mk. Ersparnisse pro Standortstonne. Das heißt: bei einem angenommenen Tonnenkilometersatz von 5 Pfg. stellen sie eine Deviationsmöglichkeit von 3000 Km. für Korsettherstellung, 110 Km. für die Steingutarbeit und 2,6 Km. für die Rohzuckerproduktion her." Alfred Weber, Ueber den Standort der Industrien. Erster Teil: Reine Theorie des Standortes. 2. Aufl. Tübingen 1922, S. 109/110.

[40]) Sonderheft Nr. 8 zu „Wirtschaft und Statistik". Berlin 1931. S. 124.

[41]) Laut Mitteilung des Statistischen Reichsamtes in Berlin vom 14. Mai 1935 lagen bis zu dieser Zeit neuere Daten als diejenigen von 1928 in fertiger Verarbeitung noch nicht vor.

Länder		Produktionswert		Produktionswert in Prozent des gesamten Produktionswertes aller Betriebe
Preußen		RM	17 063 000	34,3 %
davon:	Berlin	RM	5 954 000	11,9 %
	Rheinprovinz	„	5 584 000	11,0 %
	Hessen-Nassau	„	2 335 000	4,7 %
	Hannover	„	1 503 000	3,0 %
	Westfalen	„	679 000	1,3 %
	Hohenzollern	„	590 000	1,2 %
Württemberg		RM	14 934 000	30,1 %
Sachsen		„	10 867 000	21,9 %
Baden		„	3 896 000	7,9 %
Hessen		„	2 055 000	4,1 %
Bayern		„	602 000	1,2 %
Thüringen		„	171 000	0,3 %
Hamburg		„	132 000	0,2 %
übrige Länder		„	3 000	0,0 %
Länder zusammen (einschl. Preußen)		RM	49 723 000	100,0 %

Nach den einzelnen zusammengehörenden Produktionsgebieten geordnet, ergibt sich folgendes Bild:

Bezirke		Produktionswert		Produktionswert in Prozent des gesamten Produktionswertes aller Betriebe
Württemberg und Hohenzollern		RM	15 524 000	31,3 %
Sachsen		„	10 867 000	21,9 %
Baden, Hessen, Hessen-Nassau		„	8 286 000	16,7 %
Berlin		„	5 954 000	11,9 %
Rheinprovinz		„	5 584 000	11,0 %
Hannover		„	1 503 000	3,0 %
übrige Länder und preuß. Prov.		„	2 005 000	4,2 %
Zusammen		RM	49 723 000	100,0 %

Das älteste und heute noch bedeutendste Standortsgebiet der deutschen Korsettindustrie ist, mit einem Anteil von 31,3 % an der Gesamtproduktion, das Land Württemberg einschließlich Hohenzollern. Aus der Geschichte der Korsettindustrie geht bereits hervor, daß um die Mitte des vorigen Jahrhunderts durch industriepolitische Maßnahmen der württembergischen Regierung die Korsettindustrie in Stuttgart und Göp-

pingen ins Leben gerufen wurde. Rasch emporblühend, mußte sie sich nach neuen, für die Korsettherstellung geeigneten Arbeitskräften umsehen. Sie fand diese nur in den in zahlreichen Dörfern des Albgebietes und dessen Vorlandes ansässigen Handwebern. Um diese Arbeitskräfte für sich zu gewinnen, mußte die württembergische Korsettindustrie anfangs der 60er Jahre in einer großen Anzahl von Gemeinden Württembergs, hauptsächlich der Ostalb, Filialen bezw. Ausgabestellen für die damals zum größten Teil in Heimarbeit hergestellten gewebten Korsetts errichten [42]). Wie ungünstig sich der Mangel an geschulten Arbeitskräften in den Urstandorten der württembergischen Korsettindustrie auf die dort ansässigen Firmen ausgewirkt hat, zeigen zwei Beispiele:

Eine bedeutende Göppinger Korsettfabrik berichtet, daß sie in jener Zeit in 31 Ortschaften in Württemberg und Hohenzollern Webfilialen oder Faktoreien hatte einrichten müssen und ca. 500—600 Korsettweber beschäftigte [43]). Außerdem unterhielt sie noch in einer Anzahl weiterer Orte Nähfilialen und Ausgabestellen, durch die eine große Anzahl von weiblichen Personen im Nähen und Sticken Beschäftigung fand. In Deggingen, einer kleinen Albgemeinde, sollen allein 600 Arbeiterinnen wöchentlich viele tausend Korsetts bestickt haben.

Von einer alten Stuttgarter Korsettfabrik wird in einer Fabrikbeschreibung [44]) erwähnt, daß sie in 29 Ortschaften gegen 900 Webstühle in Betrieb hatte.

---

[42]) Vgl. hierzu O. Fritz, Wirtschaftsgeographie des Filstales. Diss. Tübingen 1923, S. 71. „Die an die alte Hausindustrie anschliessenden Spezialzweige der Textilindustrie mußten, in Abhängigkeit von dem noch erhalten gebliebenen wichtigen Produktionsfaktor, dem gewerblich gerichteten Menschenmaterial und dessen Sicherung und Verbilligung, den menschlichen Arbeitskräften bis auf die Dörfer nachgehen."

[43]) Gewerbeblatt aus Württemberg Nr. 29 vom 20. Juli 1895. „Die Firma D. Rosenthal & Cie. unterhielt im Laufe der Zeit auf folgenden 31 Plätzen Filialen: Kirchheim, Schorndorf, Heubach, Steinheim, Gerstetten, Linsenhofen, Wäschenbeuren, Münsingen, Winterlingen, Bartholomä, Renningen, Onstmettingen, Schönaich, Böblingen, Sindelfingen, Ebingen, Lautlingen. Ehingen, Bitz, Maichingen, Auingen, Rietheim, Magstadt, Thailfingen, Unterboihingen, Wolfschlugen, Nusplingen. Gussenstadt, Oethlingen, Winnenden, Pfeffingen."

[44]) Hirschfeld, P., a.a.O. S. 88.

So kam es also in den 60er und 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts zu einer ziemlich starken Dezentralisation der württembergischen Korsettindustrie, die für ihre heutige Standortsverteilung von ausschlaggebender Bedeutung geworden ist. Vor allem hat sich in jener Zeit das am Fuße der Schwäbischen Alb gelegene Städtchen Heubach und seine Umgebung zu einem Hauptproduktionsgebiet der württembergischen Korsettindustrie entwickelt. Eine Beschreibung des Oberamtes Gmünd aus dem Jahre 1870 berichtet von der Stadt Heubach [45]): „Es werden viele Korsetts verfertigt, und so bestehen hier Agenturen von Korsettfabriken, und zwar von Cannstatt, Göppingen, Stuttgart und Frankfurt am Main."

Auch nach der Umstellung der Korsettindustrie auf die Herstellung von genähten Korsetts kann noch eine weitere Ausbreitung der Korsettindustrie festgestellt werden, die vor allem durch den Mangel an weiblichen Arbeitskräften in Göppingen und in Heubach verursacht wurde [46]). Der vor dem Kriege vorwiegend hausindustrielle Charakter der Korsettindustrie dieser beiden Standorte begünstigte die Ausdehnung der Korsetherstellung auf eine große Anzahl von ländlichen Gemeinden in der näheren und weiteren Umgebung von Göppingen und Heubach, wo in der bäuerlichen Bevölkerung billige Arbeitskräfte zur Verfügung standen. Da sich bei der Herstellung der genähten Korsetts der Produktionsvorgang verhältnismäßig leicht in einzelne Arbeitsgänge zerlegen läßt, — was bei der Herstellung der gewebten Korsetts nicht möglich gewesen ist —, bereitet das Anlernen der Arbeitskräfte für diese Teilarbeiten keine unüberwindlichen Schwierigkeiten.

Nach einer Zählung des Württembergischen Gewerbeaufsichtsamtes waren im Jahre 1912 in Württemberg insgesamt 2 171 Hausarbeiter mit der Herstellung von Korsetts beschäftigt [47]). Davon waren 1799 Personen für 4 Firmen des Heubacher und für 2 Firmen des Göppinger Bezirks in den Oberämtern Gmünd, Welzheim, Heidenheim und Geildorf tätig. Ferner beschäftigten insgesamt 8 Firmen in den Oberämtern Ehingen, Geislingen, Göppingen, Kirchheim, Saulgau und Ulm 255 Arbeiterinnen mit der Anfertigung von Korsetts. Im Stuttgarter Bezirk gab es jedoch nur 35 weibliche Heimarbeiter.

Im folgenden Jahre [48]) schreibt das gleiche Amt in einem Bericht

---

[45]) Beschreibung des Oberamts Gmünd. Stuttgart 1870, S. 341.

[46]) Vgl. Geschichte der Göppinger Korsettindustrie. S. 15 d. Arbeit.

[47]) Jahresberichte der Gewerbeaufsichtsbeamten im Königreich Württemberg für 1912. Stuttgart 1913. S. 26 ff.

[48]) Jahresberichte der Gewerbeaufsichtsbeamten im Königreich Württemberg für 1913. Stuttgart 1914, S. 50.

über die Korsettindustrie in Heubach und Umgebung, daß von 4 Firmen im Oberamt Gmünd (2 in Heubach, 1 in Mögglingen und 1 in Leinzell) und von 3 Firmen (Göppingen) ungefähr an 63 Orte der Oberamtsbezirke Gmünd, Aalen, Heidenheim, Neresheim, Welzheim und Gaildorf Heimarbeit ausgegeben werde, wobei ungefähr die Hälfte der Orte auf das OA. Gmünd entfalle. Die Arbeiter am Sitze der Firmen und diejenigen benachbarter Orte würden ihre Arbeit in der Fabrik selbst abholen und sie dorthin wieder abliefern. Im übrigen seien in den meisten größeren Orten (manchmal für mehrere zusammen) Ausgabestellen errichtet worden, zu denen die Arbeit durch Fuhrwerk der Fabrik hingefahren werde.

Als die Ansprüche der Kundschaft in Bezug auf Verarbeitung und Lieferzeit auch bei den Stapelartikeln der Heubacher Korsettindustrie im Laufe der Zeit immer größer wurden, mußte sie allmählich von der hausindustriellen Produktionsweise zur Fabrikarbeit übergehen. Dies wurde ihr erleichtert durch die besonders nach dem Kriege eingetretene Verbesserung der Verkehrsverhältnisse (Bahnverbindung nach Heubach, Errichtung von Omnibuslinien etc.), die eine Zusammenziehung größerer Arbeitermengen in Heubach ermöglichten. Dadurch ist dieses Städtchen zum Hauptstandort der deutschen Korsettindustrie geworden. Allein in 2 Großbetrieben sind dort wohl über 2 000 Personen mit der Herstellung von Korsetts beschäftigt. Ueber die Hälfte dieser Arbeiter kommen täglich im Pendelverkehr mit der Eisenbahn, mit Omnibussen und Fahrrädern aus der näheren und weiteren Umgebung von Heubach zu ihrer Arbeitsstätte. Neben der Konzentration der Arbeiter auf die Heubacher Großbetriebe sind aber auch in einigen größeren Orten der Oberämter Gmünd, Geislingen und Neresheim Nähfilialen eingerichtet worden, in denen ein großer Teil der früher mit Heimarbeit beschäftigt gewesenen Arbeiterinnen der betreffenden Gemeinde und der umliegenden Ortschaften zusammengezogen wurden. Neben diesen Nähfilialen bestehen aber auch noch in verschiedenen Orten der erwähnten Oberämter Verteilungsstellen für Heimarbeit, die trotz des Ueberganges zur fabrikmäßigen Herstellung noch nicht aufgehört hat.

Die Göppinger Korsettindustrie hat im Vergleich zu den 60er und 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts heute sehr an Bedeutung verloren. Es bestehen dort nur noch einige mittlere Betriebe, die sich auf Mittelgenre und besseren Genre spezialisiert haben und im Gegensatz zur Vorkriegszeit, wo sie noch viele Heimarbeiter beschäftigten, heute nur noch in der Fabrik arbeiten lassen.

Auch die Stuttgart-Cannstatter Industrie hat sich schon früh auf die Produktion besserer Qualitäten spezialisiert, da sie wegen der hohen

Löhne in Stapelartikeln nicht mit den Heubacher und sächsischen Firmen konkurrieren konnte. Heimarbeiter werden von ihr nur noch in ganz geringem Umfange beschäftigt, und nur eine Stuttgarter Firma hat eine auswärtige Nähfiliale im OA. Geislingen.

Korsettfabriken mittleren Umfanges bestehen außerdem noch in Hochdorf (OA. Kirchheim), in Gomaringen bei Reutlingen und, unmittelbar an der württembergischen Grenze, in Bisingen in Hohenzollern, sowie an einigen anderen Plätzen. Diese Firmen befassen sich hauptsächlich mit der Herstellung von mittleren Qualitäten.

Die Standortsverteilung der württembergischen Korsettindustrie erklärt sich also in der Hauptsache aus der Arbeitsorientierung. Die Fabrikation von Artikeln des billigeren Genres, die bedeutend lohnempfindlicher sind als die besseren Qualitäten, hat sich daher vor allem in denjenigen Gebieten ausgebreitet, in denen die Lohnkosten am niedrigsten sind; dies gilt vor allem für den Heubacher Bezirk. Die Herstellung des guten Mittelgenres und der besseren Qualitäten hat sich dagegen hauptsächlich in Gegenden mit hochqualifizierten und deshalb teuren Arbeitskräften niedergelassen, so im Stuttgart-Cannstatter und im Göppinger Bezirk.

An zweiter Stelle unter den Produktionsgebieten der deutschen Korsettindustrie steht das Land Sachsen mit einem Anteil von 21,9 % an der Gesamtproduktion. Wie schon bei der Betrachtung der geschichtlichen Entwicklung der sächsischen Korsettindustrie festgestellt wurde, war die Wahl ihres Standortes wohl vor allem bedingt in dem Vorhandensein geeigneter weiblicher Arbeitskräfte. In dem Urstandort der sächsischen Korsettindustrie, der Stadt Oelsnitz i. V., nahm die Korsettindustrie rasch einen großen Aufschwung, sodaß sich bald ein empfindlicher Mangel an Arbeitskräften bemerkbar machte. Dies war die Veranlassung für die Ausdehnung der Korsettfabrikation auf viele andere sächsische Gemeinden — wie Eibenstock, Schneeberg, Adorf, Zwickau, Marienberg —, die in den 80er und 90er Jahren erfolgte [49]). So verteilen sich heute die Betriebe der sächsischen Korsettindustrie über das ganze Land Sachsen, vor allem aber auf die Orte Oelsnitz, Roßwein, Olbernhau, Nossen, Schneeberg und Dresden.

Die Standorte der Korsettindustrie in den Ländern Baden, Hessen und Hessen-Nassau beschränken sich in der Hauptsache auf das Rhein-Mainische Wirtschaftsgebiet mit den Hauptsitzen der Korsettindustrie in Frankfurt am Main und Mannheim. An dem letzteren Platz wurde mit der Korsettfabrikation im Jahre 1887 begonnen. Die

---

[49]) Gebauer, H., a.a.O. S. 447.

damals gegründete Unternehmung „richtete zuerst eine Nähschule von längerer Dauer ein und dann auch später in den umliegenden Ortschaften Ausbildungsstellen [50])". In Mannheim ebenso wie in Frankfurt ist die Beobachtung zu machen, daß ein starkes Angebot weiblicher Arbeitskräfte für die Korsettbranche Bedingung ist. „Für Baden bezw. Mannheim war die Gründung der Korsettfabrik ein Bedürfnis, denn es gab dort bis dahin wenig Frauenarbeit, daher nahm auch die Branche einen guten Aufschwung" [51]). An der Gesamtproduktion der Korsettindustrie ist das in Frage stehende Wirtschaftsgebiet mit 16,7 % beteiligt.

Die Berliner Korsettindustrie mit 11,9 % Anteil ist, wie schon oben erwähnt, fast ausschließlich konsum-orientiert und hat außerhalb Berlins keine große Bedeutung.

Die Betriebe der Rheinprovinz, die einen Anteil von 11 % der gesamten Korsettproduktion auf sich vereinigt, sind fast ausschließlich in Köln ansäßig. Schon seit ihrer Gründung um das Jahr 1880 befaßte sich die Kölner Korsettindustrie mit der Herstellung besserer Qualitäten. „Sie konnte erfolgreich mit der französischen in Konkurrenz treten und spielte auch auf dem Weltmarkt eine gute Rolle" [52]). In diesem Zusammenhange ist die Feststellung nicht uninteressant, daß die erste Kölner Firma aus einer Korsettgroßhandlung, die sich mit dem Vertriebe württembergischer und sächsischer Korsetts befaßte, hervorgegangen ist [53]). Die genaue Kenntnis der Absatzmärkte dürfte die Ursache für die Erfolge dieses Unternehmens gewesen sein.

Die anderen Bezirke, in denen die Korsettfabrikation betrieben wird, spielen mit etwa 7 % Anteil an der deutschen Gesamtproduktion keine allzu große Rolle. Orte, an denen sich noch Korsettfabriken befinden, sind u.a. Hamburg, Hannover, Hildesheim, Coburg und Hof i.B.

Schließlich sei noch darauf hingewiesen, daß in Ostdeutschland keine Korsettfabrikation anzutreffen ist.

---

[50]) Herbst, E., Die badische Korsettindustrie, in: Corset-Specialist .... Nr. 1 v. 1. 1. 1924.

[51]) Herbst, E., a.a.O.

[52]) Die Kölner Korsettindustrie, in: Corset-Specialist ... Nr. 1 v. 1. 1. 1924.

[53]) Die Kölner Korsettindustrie, a.a.O.

4. Die Stellung der Korsettindustrie innerhalb der gesamten deutschen Bekleidungsindustrie

Vor der Betrachtung der wirtschaftlichen Bedeutung der Korsettindustrie innerhalb der gesamten Bekleidungsindustrie soll die organisatorische Stellung der Branche im Rahmen des ständischen Aufbaues der deutschen Wirtschaft klargelegt werden.

Die ständische Gliederung der deutschen Wirtschaft wurde durch das „Gesetz zur Vorbereitung des organischen Aufbaues der deutschen Wirtschaft" vom 27. Februar 1934 ermöglicht. Die Spitzenorganisation der neuen ständischen Ordnung stellt die Reichswirtschaftskammer dar, welche alle fachlichen und regionalen Organisationen der gewerblichen Wirtschaft zusammenfaßt. Unter der Reichswirtschaftskammer als Spitze stehen die verschiedenen Reichsgruppen nebeneinander: Industrie, Handel, Handwerk, Banken, Versicherungen und Energiewirtschaft.

Die hier ausschließlich interessierende Reichsgruppe Industrie ist wiederum zerlegt in 6 Hauptgruppen, von denen die Hauptgruppe VI die drei Wirtschaftsgruppen Textilindustrie, Lederindustrie und Bekleidungsindustrie zusammenfaßt. Von diesen drei Wirtschaftsgruppen hat für die vorliegende Arbeit wiederum nur die Wirtschaftsgruppe Bekleidungsindustrie Bedeutung. Sie gliedert sich in sieben Fachgruppen, von denen jede in mehrere Fachuntergruppen eingeteilt ist. Die Korsettindustrie ist als Fachgruppe g der Fachgruppe 4, Wäscheindustrie, zugewiesen. Die Stellung der Korsettindustrie innerhalb des organisatorischen Aufbaues der Wirtschaftsgruppe Bekleidungsindustrie gibt die nachfolgende Aufstellung wieder:

WIRTSCHAFTSGRUPPE BEKLEIDUNGS-INDUSTRIE

Fachgruppe 1: Pelzindustrie
- a) Pelzveredelungsindustrie
- b) Pelzverarbeitungsindustrie

Fachgruppe 2: Herren-Oberkleidungsindustrie
- a) Herren- und Knabenbekleidungsindustrie
- b) Berufs- und Sportbekleidungsindustrie
- c) Uniformindustrie
- d) Lederbekleidungsindustrie
- e) Gummibekleidungsindustrie

Fachgruppe 3: Damen-Oberbekleidungsindustrie
- a) Mäntel-, Kostüme- und Röcke-Industrie
- b) Kleider- und Blusen-Industrie

Fachgruppe 4: Wäsche-Industrie

a) Herrenwäsche-Industrie
b) Damen-, Kinder- und Bettwäsche-Industrie
c) Schürzen-, Kittel-, Haus- und Gartenkleider-Industrie
d) Weißwarenindustrie
e) Wäscheausstattungsindustrie
f) Sterbewäsche-Industrie
g) Korsettindustrie

Fachgruppe 5: Ausstattungsindustrie

a) Krawattenindustrie
b) Hosenträgerindustrie
c) Stoffgamaschenindustrie
d) Schirmindustrie
e) Frisierhaubenindustrie

Fachgruppe 6: Kopfbedeckungsindustrie

a) Damenhutindustrie
b) Filzhutindustrie
c) Mützenindustrie
d) Herrensommerhutindustrie
e) Seiden- und Klapphutindustrie

Fachgruppe 7: Bekleidungszubehör-Industrie

a) Knopf- und Bekleidungsverschluß-Industrie
b) Bettfedernindustrie
c) Kunstblumen- und Schmuckfedernindustrie
a) Uniform-Ausstattungs-Industrie
e) Hut- und Mützenzutaten-Industrie
f) Armblätterindustrie.

Die Wirtschaftsgruppe hat die ihr durch Gesetz übertragenen staatspolitischen Aufgaben und die der fachlichen Beratung und Betreuung auszuüben. „Für die Erfüllung der engeren Aufgaben der Marktordnung dient die parallel zur Wirtschaftsgruppe Bekleidungsindustrie aufgebaute Organisation des ‚Reichsverbandes der Deutschen Bekleidungsindustrie' mit seinen Unterverbänden." [54]) Die Regelung der Marktordnung geschah von seiten des „Reichsverbandes der Deutschen Bekleidungsindustrie" in der Hauptsache durch die Aufstellung der für

[54]) Jung, Aufbau der wirtschaftlichen Organisationen in der Bekleidungsindustrie, in: Die Bekleidungsarbeit. Berlin. 1. Jahrg. Nr. 8 v. 1. 4. 1935.

alle Mitglieder verbindlichen „Einheitsbedingungen der Deutschen Bekleidungsindustrie“ vom 1. April 1934. Die einzelnen Unterverbände haben das Recht, Zusatzbestimmungen zu erlassen, wovon auch der „Zentralverband Deutscher Korsett-Großfabrikanten e. V.“ Gebrauch gemacht hat. (Vgl. die den „Einheitsbedingungen“ hinzugefügten „Zusatzbestimmungen des Zentralverbandes Deutscher Korsett-Großfabrikanten e. V. zu den Einheitsbedingungen der deutschen Bekleidungsindustrie vom 1. Januar 1935“).

Zwischen dem „Reichsverband der Deutschen Bekleidungsindustrie“ und der Wirtschaftsgruppe Bekleidungsindustrie besteht Personalunion, die sich bis in die Fachuntergruppen hinein fortsetzt. Der Vorsitzende des „Zentralverbandes Deutscher Korsett-Großfabrikanten e. V.“ ist demnach auch gleichzeitig auch Leiter der Fachuntergruppe Korsettindustrie.

Der in den Aufbau eingegliederte „Zentralverband Deutscher Korsett-Großfabrikanten e. V.“ wurde am 22. August 1916 gegründet und hatte zunächst seinen Sitz in Berlin, später wurde er jedoch nach Stuttgart verlegt [55]). Der damalige Zweck des Verbandes war nach § 2 der Satzung „die Interessen der deutschen Korsettindustrie und insbesondere die gemeinsamen Interessen seiner Mitglieder zu fördern und zu vertreten. Er sucht seinen Zweck zu erreichen durch gemeinsame Stellungnahme in Berufsangelegenheiten und in den die Interessen der Korsettfabrikanten berührenden wirtschaftlichen, insbesondere auch handels- und sozialpolitischen Fragen, sowie durch Wahrung der gemeinsamen Interessen gegenüber Behörden und anderen Körperschaften sowie gegenüber Interessentengruppen, wie Lieferanten, Abnehmern, Arbeitern und Angestellten“.

Nachdem sich der Verband der neuen Wirtschaftsführung zur Verfügung gestellt hatte, mußten seine satzungsgemäßen Aufgaben einer

---

[55]) Auch in der Vorkriegszeit bestand schon eine „Verein deutscher Corsettindustrieller“, der aber neben reinen Korsettproduzenten auch Korsetteinzelhandelsgeschäfte als Mitglieder aufnahm. Nach einer Veröffentlichung im „Corset-Specialist .... Nr. 1 v. 10. 1. 1901 hatte der Verein damals 80 Fabrikanten und 828 Korsettspezialgeschäfte als Mitglieder.

Der im Jahre 1916 gegründete „Zentralverband Deutscher Korsett-Großfabrikanten e. V.“ zählte im Jahre 1919: 44, im Jahre 1930: 26 (Handbuch wirtschaftlicher Verbände und Vereine des Deutschen Reiches, 2. Aufl., Jahrg. 1919, S. 508; Jahrbuch der Berufsverbände des Deutschen Reiches, Berlin 1930, S. 81) und heute (nach Angabe des Verbandes) 72 Mitglieder.

Aenderung unterworfen werden. § 2 der neuen Satzung vom 25. November 1933 setzt folgende Ziele fest:

„Der Verband bezweckt im Rahmen der deutschen Gesamtwirtschaft und der vom Gesamtverbande der Deutschen Bekleidungsindustrie e. V. Berlin verfolgten wirtschafts- und sozialpolitischen Richtlinien die Wahrnehmung und Förderung der gemeinsamen wirtschafts- und sozialpolitischen Interessen der gesamten deutschen Korsettindustrie. Er vertritt die Mitglieder in diesem Rahmen gegenüber Behörden, politischen und sonstigen Organisationen. Der Verband ist berechtigt, für die Mitglieder verbindliche Entschließungen zu fassen. Er unterliegt hinsichtlich der Durchführung der Verbandszwecke dem Einspruchsrecht des Reichsverbandes."

Die Darstellung des Umfanges und der wirtschaftlichen Bedeutung der deutschen Korsettindustrie innerhalb der gesamten Bekleidungsindustrie stößt auf große Schwierigkeiten. Durch die häufig vorkommenden Verflechtungen der Korsettproduktion mit anderen Zweigen der Bekleidungs- und Textilindustrie leidet die Genauigkeit der statistischen Erhebungen außerordentlich. Bei der Erfassung von Betrieben, deren Zugehörigkeit zur Korsettbranche nicht völlig eindeutig bestimmt ist, sind bei den statistischen Erhebungen Fehler und Ungenauigkeiten unvermeidbar, sodaß die Ergebnisse solcher Erhebungen nur unter Vorbehalt ausgewertet werden können. Infolge des Saisoncharakters der Korsettindustrie kommt es auch sehr auf den Zeitpunkt der statistischen Erhebung an. Findet z. B. die statistische Erhebung im Sommer statt, so kann die Zahl der Heimarbeiter nur zu einem geringen Teile erfaßt werden, da diese besonders in den ländlichen Bezirken in den Sommermonaten sich nur wenig mit der Herstellung von Korsetts befassen, da alle Arbeitskräfte während dieser Zeit für die landwirtschaftlichen Arbeiten benötigt werden [56]). Oft sind spezielle Zahlen für die Korsettbranche überhaupt nicht zu ermitteln, da sie bei den Erhebungen mit der Wäschefabrikation oder der gesamten Konfektion zusammengefaßt wird. Der Anteil der Wirkwarenindustrie an der Produktion von Korsettartikeln ist ebenfalls nicht festzustellen, da hierüber spezielle Daten nicht vorhanden sind.

Nach den Angaben der Reichsstatistik waren bei den Volks-, Berufs- und Betriebszählungen vom 16. Juni 1933 bezw. vom 16. Juni 1925 [57])

---

[56]) Jahresberichte der Gewerbeaufsichtsbeamten im Königreich Württemberg für 1912, S. 51.

[57]) Die Zahlen vom Jahre 1925 werden in Klammern angegeben.

im gesamten Bekleidungsgewerbe 1 045 301 (1 427 657) Personen beschäftigt, von diesen befaßten sich 13 234 (14 106) Personen mit der Herstellung von „Korsetten und Binden“ [58]).

Aehnlich wie in der Textilindustrie hat auch im Bekleidungsgewerbe die Beschäftigung weiblicher Arbeitskräfte großen Umfang, da die Art der Tätigkeit für die Frauenarbeit besonders geeignet ist. Sie umfaßte im Jahre 1925 [59]) im gesamten Bekleidungsgewerbe 745 646 Personen und beträgt somit 52,2 % des gesamten Personals. Bei der Herstellung von „Korsetts und Binden“ hatte die Frauenarbeit noch ein weit stärkeres Ausmaß angenommen: es wurden hier nämlich 11 764 weibliche Personen beschäftigt, was einem Anteil von 83,4 % des gesamten Personals entsprach [60]).

Die in der Zählung von 1925 ermittelte Zahl von 1148 Hausgewerbetreibenden, die sich mit der Herstellung von „Korsetts und Binden“ beschäftigten, entspricht nicht ganz den tatsächlichen Verhältnissen. Ihre Zahl dürfte in Wirklichkeit wesentlich höher sein, da die Sommermonate — wie schon oben erwähnt — ziemlich ungünstig liegen, um alle mit Herstellung von „Korsetts und Binden“ in Heimarbeit tätigen Personen zu erfassen.

Die Bekleidungsindustrie-Berufsgenossenschaft gibt für das Jahr 1925 als Zahl der in 128 Korsett- und Korsettfourniturenfabriken beschäftigten Vollarbeiter 7 427 Personen an. Es ist hierbei jedoch zu berücksichtigen, daß in dieser Zahl die Heimarbeiter nicht miterfaßt wurden, und daß die in reinen Nähereibetrieben (z. B. Büstenhalterfabriken) beschäftigten Arbeitskräfte mit zur Kleider- und Wäschefabrikation gezählt wurden. Nach den Angaben der Berufsgenossenschaft [61]) erreichte die Betriebs- und Arbeiterzahl im Jahre 1929 ihren Höchststand mit 134 Betrieben und 8 424 Vollarbeitern. Im Jahre 1932 wurden 123 Betriebe mit 7 987 Vollarbeitern und im Jahre 1933 115 Betriebe mit 8 390 Vollarbeitern gezählt.

Ein zuverlässiges Bild über die in der Korsettindustrie beschäftigten Personen dürften die von der Fachuntergruppe bei 72 Unternehmun-

---

[58]) Pos. XX 5 a der Statistik des Deutschen Reiches bei der Zählung von 1933 bzw. Pos. XVII, 7 bei der Zählung von 1925.

[59]) Die Ergebnisse der Zählung vom Jahre 1933 waren bei Fertigstellung dieser Arbeit noch nicht ausgewertet.

[60]) Statistik des Deutschen Reiches, Bd. 413, S. 242.

[61]) Vgl. Verwaltungsbericht der Bekleidungsindustrie-Berufsgenossenschaft für das Jahr 1932. Berlin 1933 S. 22. bzw. .... für das Jahr 1933. Berlin 1934 S. 23.

gen der Korsettindustrie angestellten Erhebungen bieten. Danach betrug die Höchst- und Mindestzahl der im Jahre 1933 und im ersten Halbjahre 1934 in der genannten Branche tätigen Arbeiter und Angestellten:

		1933	1. Halbjahr 1934
Arbeiter:	Höchstzahl	8 661	9 681
	Mindestzahl	7 150	8 149
Angestellte:	Höchstzahl	1 099	1 140
	Mindestzahl	1 041	1 050
Arbeiter und Angestellte zusammen:	Höchstzahl	9 760	10 821
	Mindestzahl	8 191	9 199

Eine Erhebung über die Absatzverhältnisse in der deutschen Bekleidungsindustrie fand erstmalig für das Jahr 1928 statt [62]). Diese Erhebung gibt einen guten Aufschluß über den Umfang und die Bedeutung der einzelnen Zweige der Bekleidungsindustrie.

Der Gesamtabsatz der deutschen Bekleidungsindustrie betrug im Jahre 1928 rund 2 Milliarden RM. Davon entfallen rund 307 Millionen Reichsmark auf Wäsche, was einem Anteil von ca. 16 % am Gesamtabsatz entspricht. Der Absatz in Wäsche verteilt sich wiederum auf Herrenwäsche 132 Millionen RM., Badewäsche 16 Millionen RM., Damenwäsche 109 Millionen RM. und reine Korsettartikel rund 50 Millionen RM. Der für Korsettartikel angegebene Betrag verteilt sich folgendermaßen:

Hüfthalter	18 914 Millionen RM.
Korsetts	13 091 Millionen RM.
Büstenhalter	11 356 Millionen RM.
Strumpfbänder und -Halter	6 362 Millionen RM.

Daraus wird ersichtlich, daß im Jahre 1928 der Hauptanteil an dem Gesamtabsatz der Korsettindustrie auf den Artikel Hüfthalter entfiel, der mit 38 % an der Spitze steht; es folgen Korsetts mit 26 %, Büstenhalter mit 23 % und schließlich Strumpfbänder und -halter mit 13 %. Inzwischen dürfte sich das Verhältnis zugunsten der Korsetts bzw. Corselets etwas verschoben haben, da diese durch die eingetretene Modewandlung wieder mehr bevorzugt werden.

Die obengenannten Zahlen für den Absatz in Korsettartikeln liegen in Wirklichkeit noch höher, weil nur die zu Normalmaßen in Konfek-

[62]) Vgl. Wirtschaft und Statistik, Sonderheft Nr. 8, Berlin 1931, S. 91 ff.

tionsbetrieben hergestellten, genähten Bekleidungsstücke erfaßt worden sind [63]). Da aber in der Korsettbranche neben der Maßanfertigung in den Werkstätten der Spezialgeschäfte auch die fabrikmäßige Maßanfertigung eine nicht unbeträchtliche Rolle spielt — besonders in den Spezial- und Maßkorsettfabriken — darf wohl mit Recht angenommen werden, daß die obengenannten Absatzziffern nicht den gesamten Absatz der Korsettindustrie widerspiegeln. Außerdem ist noch zu berücksichtigen, daß die in Wirkwarenfabriken hergestellten Korsettartikel (Trikotcorselets, Trikotbüstenhalter, Kinderleibchen etc.) in der Erhebung nicht enthalten sind. Auch dürften in der Position „Sonstige Damenwäsche", die mit 18,7 Millionen RM. in der Absatzstatistik steht, noch einzelne Korsettartikel enthalten sein.

Der Gesamtumsatz der in der Fachgruppe erfaßten Korsettfabriken betrug im Jahre 1933 42,6 Millionen RM. und im Jahre 1934 48,1 Millionen RM. Aber auch diese Summe umfaßt noch nicht den gesamten Korsettartikelumsatz in Deutschland, weil Unternehmungen, die Korsettartikel nicht in der Hauptsache fabrizieren, mit ihrem Umsatz noch nicht vollzählig von der Fachuntergruppe Korsettindustrie erfaßt sind.

5. Der Umfang der deutschen Korsettindustrie im Vergleich zu den ausländischen Korsettindustrien

Neben der deutschen Korsettindustrie haben internationale Bedeu- vor allem die amerikanische, die englische, die französische und die belgische Korsettindustrie, mit denen die deutsche auf dem Weltmarkte zu konkurrieren hat [64]).

Nach einer Veröffentlichung in: „The Corset and Underwear Review" vom September 1933 produzierten die Vereinigten Staaten im Jahre 1919 bei einer Zahl von 18 415 Beschäftigten Korsettartikel im Werte von 75 541 959 Dollar (= rund 317 Millionen RM.); im Jahre1 929 war die Beschäftigtenzahl auf 13 664 Personen [65]) gesunken, während der Gesamtwert der Produktion in diesem Jahre 76 802 199 Dollar (= rund 322 Millionen RM.) betrug. Obwohl also die Zahl der Beschäftigten in dem betreffenden Zeitraum um über 25 % gefallen ist, hat die Produktion wenigstens wertmäßig keine Einbuße erlitten, sondern im

---

[63]) Vgl. Wirtschaft und Statistik, Jahrg. 1931, Heft 1, S. 2.

[64]) Corset-Specialist .... Nr. 10 v. 7. 5. 1931.

[65]) Im Jahre 1934 betrug die Beschäftigtenzahl etwa 14 500. The Corset .... August 1934.

Gegenteil sogar noch eine kleine Zunahme erfahren. Das amerikanische Blatt führt diese bemerkenswerte Tatsache vor allem auf die veränderte Korsettmode zurück, die durch ihren Zug zur Einfachheit gegenüber früher weniger Arbeit bei der Herstellung eines Korsetts erforderte, aber zweifellos wird auch eine umfangreiche Rationalisierung durch die Einführung des Fließbandes, durch die Aufstellung neuer Spezialmaschinen etc. an dem Rückgange der Arbeiterzahl beteiligt gewesen sein.

Im Jahre 1929 wurden von den Vereinigten Staaten Korsettartikel im Werte von 1 882 207 Dollar (= rund 7,9 Millionen RM.) exportiert[66]), was einem Anteil von rund 2,5 % an der Gesamtproduktion entspricht.

Um nun den Umfang der deutschen Korsettproduktion mit dem der Vereinigten Staaten vergleichen zu können, muß zunächst die Höhe der deutschen Korsettproduktion für das Jahr 1929 geschätzt werden, da für Deutschland nur Produktionsziffern für das Jahr 1928 zur Verfügung stehen. Den geeignetsten Vergleichsmaßstab bieten die gezahlten Lohnsummen. Nach den Angaben der deutschen Bekleidungsindustrie-Berufsgenossenschaft[67]) betrug im Jahre 1928 das von den Korsettfabriken an ihre Arbeiter gezahlte Entgelt 9 776 000 RM., im Jahre 1929 stieg jedoch die Lohnsumme auf den Betrag von 12 482 000 RM. an, erhöhte sich also um 27,6 %. Da Verkaufspreise und Löhne in dem in Frage stehenden Zeitraum keine wesentlichen Aenderungen erfahren haben, kann angenommen werden, daß die Gesamtproduktion der deutschen Korsettindustrie im gleichen Verhältnis gestiegen ist. Ausgehend von dem vom Statistischen Reichsamt für das Jahr 1928 ermittelten Produktionswert von rund 50 Millionen RM. kommt man auf diese Weise auf einen Produktionswert von etwa 63 Millionen RM. für das Jahr 1929.

Vergleicht man nun die deutschen Zahlen mit den amerikanischen Angaben für das Jahr 1929, so sieht man, daß zwar in den Beschäftigtenzahlen kein großer Unterschied zwischen den beiden Ländern besteht, daß der Wert der amerikanischen Korsettproduktion aber ungefähr das Fünffache der deutschen Produktion ausmacht. Daraus kann einerseits geschlossen werden, daß die amerikanische Korsettindustrie in höherem Maße rationalisiert wurde, als dies in Deutschland der Fall war, andererseits kann geschlossen werden, daß das Preisniveau für Korsettartikel in den Vereinigten Staaten ein viel höheres sein muß als bei uns. Dies wird in einem Bericht des „Corset-Specialist und Wäsche-Journal“ [68])

[66]) Corset-Specialist .... Nr. 10 v. 7. 5. 1931.

[67]) Verwaltungsbericht der Bekleidungsindustrie-Berufsgenossenschaft für das Jahr 1932. Berlin 1933, S. 22.

[68]) Nr. 13 v. 19. 6. 1930.

bestätigt, nach welchem in USA. die Preise für Korsettartikel ungefähr viermal so hoch sind wie in Deutschland.

Bei einem Vergleiche des Exports der Korsettindustrie der beiden Länder wird ersichtlich, daß die Ausfuhr für die deutsche Korsettindustrie eine wichtigere Rolle spielt als für die amerikanische. Der Export von Korsettartikeln aus Deutschland betrug im Jahre 1929 3 968 000 RM., was einem Anteil von 6,3 % an der Jahresproduktion entspricht; während aus den Vereinigten Staaten im gleichen Jahre Korsettartikel im Werte von 1 882 000 Dollar (= rund 7,9 Millionen RM.) ausgeführt wurden, der Exportanteil an der Gesamtproduktion also nur 2,5 % ausmachte.

Für Kanada stehen für das Jahr 1931 genaue Angaben über die dort ansässige Korsettindustrie zur Verfügung [69]). Nach einer amtlichen Statistik gab es dort in diesem Jahre 19 Korsettfabriken, in denen ein Kapital von 5 277 642 Dollar angelegt war. Beschäftigt wurden insgesamt 1 482 Arbeitnehmer. Die Produktion von Korsettartikeln hatte einen Wert von 4 578 000 Dollar. Die Ausfuhr von Korsettartikeln war sehr gering und hatte nur einen Wert von 108 498 Dollar.

Da für die Korsettindustrie der übrigen Länder keine Produktionsziffern zur Verfügung stehen, können nur aus der Höhe der Ausfuhr Schlüsse auf ihren Umfang und ihre Bedeutung für die Weltproduktion gezogen werden. Frankreich exportierte im Jahre 1929 Korsettartikel im Werte von 11 979 000 frz. Frcs.[70]) (= rund 1 976 000 RM.), Belgien für 7 639 000 belg. Frcs.[71]) (= rund 892 000 RM.). Für Großbritannien stehen keine spezifizierten Ausfuhrziffern zur Verfügung. England, das in früheren Zeiten einer der Hauptabnehmer der deutschen Korsettindustrie war, ist heute in der Lage, seinen Bedarf in Korsettartikeln selbst zu befriedigen und betätigt sich außerdem in den Niederlanden und in den nordischen Ländern als Hauptkonkurrent Deutschlands auf dem Korsettmarkte. Durch die Pfundentwertung wurde das Vordringen der englischen Korsettindustrie in den genannten Ländern noch begünstigt. Es darf wohl angenommen werden, daß die englische Korsettindustrie heute in ihrem Umfange und in ihrer Bedeutung für den Weltmarkt zwischen der deutschen und der französischen Korsettindustrie steht.

---

[69]) Corset-Specialist ... Nr. 4 v. 25. 2. 1932.
[70]) Corset-Specialist ... Nr. 10 v. 7. 5. 1931.
[71]) Corset-Specialist ... Nr. 5 v. 26. 2. 1931.

Schließlich ist noch zu erwähnen, daß einige benachbarte Länder dazu übergegangen sind, eine eigene Korsettindustrie aufzubauen. Während die Schweiz, die 14 Korsettfabriken besitzt [72]), noch nicht exportiert, beginnt in allerletzter Zeit die Korsettindustrie der Tschechoslowakei mit den deutschen Unternehmungen auf ihren Absatzmärkten, insbesondere in den Niederlanden [73]), in Wettbewerb zu treten.

Innerhalb des deutschen Absatzmarktes können die ausländischen Korsettindustrien keinen Fuß fassen. Um die Jahrhundertwende wurden für rund 300 000 RM Korsetts eingeführt; bis in die Jahre vor dem Kriege konnte sich diese Zahl verdoppeln. In der Nachkriegszeit ist dann die Einfuhr wieder zurückgegangen. Die Einfuhrbewegung in den letzten Jahren veranschaulicht die folgende Uebersicht:

1928 = 291 000 RM
1929 = 373 000 RM
1930 = 383 000 RM
1931 = 159 000 RM
1932 = 123 000 RM
1933 = 103 000 RM
1934 = 85 000 RM

Im Vergleiche mit den Exportziffern der deutschen Korsettindustrie ist die Einfuhr von Korsettartikeln relativ unbedeutend, und dies um so mehr, als zu berücksichtigen ist, daß in den angeführten Zahlen auch die Rückwaren enthalten sind.

6. Die Unternehmungsformen und Betriebsgrößen

Der große Einfluß, welcher dem Persönlichkeitsfaktor in der Korsettindustrie zukommt, wirkt sich äußerlich in einem Vorherrschen der Einzelfirmen und Personalgesellschaften aus. Bei diesen Unternehmungsformen wird die persönliche Einflußnahme des Unternehmers am besten gewährleistet [74]). Die wenigen Kapitalgesellschaften der Branche befinden sich vorwiegend in Familienbesitz und ähneln daher in wirtschaftlicher Beziehung weitgehend den Personalgesellschaften.

[72]) Die Entwicklung der Korsettfabrikation in der Schweiz, in: Corset-Specialist.... Nr. 15. v. 26. 7. 1934.

[73]) Holland als Absatzgebiet für Korsetts, in: Corset-Specialist.... Nr. 6 v. 21. 3. 1935.

[74]) Vgl. F. Findeisen, Die Unternehmungsform als Rentabilitätsfaktor. Berlin 1924, S. 41 ff.

Zur Untersuchung der Betriebsgrößen stehen Angaben über die Umsätze von 72 Firmen, die im Jahre 1934 der Fachuntergruppe Korsettindustrie angehörten, zur Verfügung, die in der nachfolgenden Tabelle[75]) zusammengefaßt sind:

Umsatz in 1 000 RM	Zahl der Firmen	in %	Gesamtumsatz in 1 000 RM	in %
bis 50	3	4,2	73	0,2
über 50— 100	13	18,1	942	2,0
„ 100— 250	15	20,8	2 245	4,7
„ 250— 500	20	27,7	6 845	14,2
„ 500—1000	10	13,9	6 891	14,3
„ 1000—2000	4	5,6	5 504	11,4
„ 2000	7	9,7	25 604	53,2
	72	100,0	48 104	100,0

Nimmt man an, daß die Firmen mit einem Umsatz bis zu RM 100 000.— Kleinbetriebe, Firmen mit einem Umsatz von über RM 100 000 bis 500 000 Mittelbetriebe und Firmen mit einem höheren Umsatze Großbetriebe sind, so ist aus der obigen Aufstellung zu ersehen, daß in der Korsettindustrie die Mittel- und Großbetriebe sowohl hinsichtlich ihrer Betriebszahl (77,7 %) und mehr noch nach ihrem Anteil am Gesamtumsatze der Branche (97,8 %) vorherrschend sind, im Gegensatz zu der sonstigen Bekleidungsindustrie, die vorwiegend kleinbetrieblich organisiert ist[76]). Diese Erscheinung erklärt sich wohl vor allem als eine Folge des Ueberganges der Konsumenten von nach Maß gefertigten Korsettartikeln zur Konfektionsware, wodurch die Entstehung größerer Betriebe in der Korsettbranche begünstigt wurde. Auch die Entwicklung der Warenhäuser und deren Einstellung auf Massenabsatz war eine Veranlassung zum Vordringen des Großbetriebes[77]). Schließlich dürfte das Vorherrschen der Mittel- und Großbetriebe in der Korsettindustrie auch darin begründet sein, daß für die rationelle Korsettherstellung teure Spezialmaschinen benötigt werden, deren Anschaffung sich nur bei der Herstellung größerer Quantitäten lohnt.

Die Tatsache, daß die Motorisierung in der Korsettindustrie stärker vorgedrungen ist als in der Bekleidungsindustrie insgesamt, ergibt sich daraus, daß in der letzteren im Jahre 1925 3,4 % aller Niederlassungen

---

[75]) Nach Angaben des „Zentralverbandes Deutscher Korsett-Großfabrikanten E. V." in Stuttgart.

[76]) Vgl. Deutsche Wirtschaftskunde. Berlin 1933, S. 161.

[77]) Vgl. S. 160 ff. dieser Arbeit.

mit motorischer Kraft ausgestattet waren, während bei der Herstellung von „Korsetten und Binden“ die entsprechende Verhältniszahl 10,1 % betrug. Die nachfolgende Tabelle [78]) gestattet in dieser Beziehung noch weitere Vergleiche, die das starke Vordringen der Maschine innerhalb der Branche beweisen:

	Motorenbetriebe		Kraftmaschinenleistung in PS	
	Zahl	% aller Niederlassungen	je Motorenbetrieb	je 100 Personen
Bekleidungsindustrie insgesamt	20 526	3,4	6,7	9,6
Herstellung von Korsetten und Binden	214	10,1	8,9	13,4

Die Mechanisierung ermöglicht eine Verbilligung der Herstellung, sodaß die Mittel- und Großbetriebe wegen ihrer größeren Leistungsfähigkeit die Kleinbetriebe immer mehr verdrängen. Obwohl Zahlen über diese Entwicklung nicht zur Verfügung stehen, kann aus Auskünften der Praxis auf die Tendenz des Zurückgehens des Kleinbetriebes zugunsten des Großbetriebes geschlossen werden.

[78]) Zusammengestellt nach den Angaben in der „Statistik des Deutschen Reiches. Band 418: Das Gewerbe im Deutschen Reich.“ S. 69.

II.

Die Beschaffung

A. Der Begriff „Beschaffung"

Eine Darstellung der betriebswirtschaftlichen Tätigkeiten der Unternehmungen der Korsettindustrie wird am besten damit beginnen, den Akt der Beschaffung einer Untersuchung zu unterziehen. Es ist deshalb zunächst zu klären, was unter Beschaffung im Sinne der vorliegenden Arbeit verstanden werden soll.

Jede Untersuchung kann nur dann ihren wirtschaftlichen Zweck erreichen, wenn eine innige Verbundenheit mit dem Markte besteht. Von diesem ergießt sich ein dauernder Güter- und Dienstestrom in die Unternehmung, durchläuft sie, um schließlich wieder nach ihm abzufließen. „Aus der Marktwirtschaft empfängt die für den Markt produzierende oder vermittelnde Unternehmung ihre Werte, an sie führt sie diese zu anderen Zeiten und in anderer Form wieder ab" [1]). Die Unternehmung kann auf die Dauer also nur funktionsfähig bleiben, wenn ein Umlauf von Werten stattfindet. Dieser kontinuierliche Durchlauf des Güter- und Dienstestromes nimmt am Beschaffungsmarkte seinen Ausgang, um dann durch die Vermittlung der Unternehmung an den Absatzmarkt wieder abgegeben zu werden. Bei Produktionsbetrieben wird zuvor noch eine Formumwandlung vorgenommen.

Hieraus ergibt sich eine Dreiteilung der betrieblichen Tätigkeit, die Mahlberg wie folgt formuliert:

1. Die Hereinnahme der für den Betrieb notwendigen Dienstleistungen vorgeschalteter dritter Betriebe,
2. die technische Erstellung der eigenen Leistung,
3. das An-den-Mann-bringen dieser Leistung [2]).

Von diesen Betriebsprozessen interessiert in diesem Zusammenhange nur die zuerst genannte Funktion, bei welcher „der Betrieb Güter und Dienste

[1]) Schmidt, F., Die organische Tageswertbilanz. Leipzig 1929, S. 1.

[2]) Mahlberg, Der Betriebsbegriff und das System der Betriebswirtschaftslehre. Im: Grundriß der Betriebswirtschaftslehre. Bd. 2, Leipzig 1926, S. 7.

aus der umgebenden Wirtschaft bezieht und als Gegenleistung dafür Kaufkraft hingibt“ [3]). Dabei ist nach Henzel [4]) zu unterscheiden nach Gütern oder Diensten, die der Unternehmung entweder einmalig oder laufend zur Verfügung gestellt werden. Ein einmaliger Verbrauch von Werten findet z. B. bei der Gründung der Unternehmung und Schaffung der Organisation statt, während laufend diejenigen Güter dem Markt entnommen werden müssen, die zur Erstellung von Leistungen und für die leitende oder überwachende Tätigkeit immer wieder aufs neue gebraucht worden.

Weil es nicht die Aufgabe der vorliegenden Arbeit ist, die Errichtung von neuen Unternehmungen zu besprechen, kann der zuerst genannte Fall, nämlich die einmalige Beschaffung außer Betracht bleiben.

Aber auch hinsichtlich der laufenden Beschaffung ist noch eine Differenzierung vorzunehmen. Man kann nämlich hier wiederum unterscheiden nach Gütern, die in die Unternehmung eingehen, um dort sofort bzw. in relativ kurzer Zeit verbraucht zu werden, und solchen, die längere Zeit in der Unternehmung verweilen und deren Verschleiß sich über eine längere Reihe von Jahren erstreckt. Man hat in der Betriebswirtschaftslehre hinsichtlich dieses verschiedenartigen Verhaltens der Güter auch begrifflich einen Unterschied gemacht, indem man die zuerst genannten als Umlaufsvermögen, die letzteren aber als Anlagevermögen bezeichnet. Weiterhin wird im Sprachgebrauch der Unterschied der beiden Güterarten dadurch gekennzeichnet, daß man in dem einen Falle von Verbrauch, in dem zweiten Falle von Gebrauch spricht. Eine Beschreibung der dieser Unterscheidung zugrunde liegenden betriebswirtschaftlichen Vorgänge wird von Nicklisch [5]) gegeben: „Beim Verbrauch wird eine Menge Wert ergriffen und durch die Befriedigung eines Bedürfnisses absorbiert.... Die Gesamtmenge wird in der Weise verbraucht, daß der Prozeß Teilmenge nach Teilmenge ergreift, bis von dem Wert nichts mehr übrig ist. Dabei wird der Wert in dem Prozeß regelmäßig so vollständig wie möglich und endgültig absorbiert. Ein Gebrauch von Gütern kann sich nur an Sachwerten vollziehen. Die Materie wird durch ihn aber nicht ergriffen, sondern nur der Wert. Es geschieht dies aber nicht durch einen einmaligen Vorgang, sondern durch eine ganze Folge, sodaß auf jeden einzelnen Akt ein Wertanteil entfällt. Das Wichtigste aber ist, daß die Anteile vom Wert der Gebrauchsgüter nicht unmittelbar und

---

[3]) Henzel, Erfassung und Verrechnung der Gemeinkosten in der Unternehmung. Berlin 1931, S. 13.

[4]) Henzel, a.a.O. S. 14.

[5]) Nicklisch, Die Betriebswirtschaft. Stuttgart 1932, S. 94.

selbständig zur eigentlichen Bedürfnisbefriedigung benützt werden können, vielmehr nur als Bestandteil von verbrauchbaren Gütern, Befriedigungswerten".

Es liegt nahe, den hier skizzierten Unterschied in dem Verhalten der Güter in dem Produktionsprozeß auch hinsichtlich des Eingangs der Werte bereits begrifflich zu unterscheiden. Dies hat beispielsweise Findeisen[6]) getan, wenn er den Begriff „Beschaffung" nur auf die Verbrauchsgüter angewandt wissen will, während er bei den Gebrauchsgütern von „Anschaffung" spricht. „Die Beschaffung erstreckt sich auf den laufenden Eingang von Waren im engeren Sinne, von Umsatzvermögen. Unter Anschaffung ist der Eingang von Waren im weiteren Sinne, von Anlagevermögen zu verstehen."

Im folgenden soll nun unter Beschaffung der Eingang von Umlaufvermögen verstanden werden, jedoch mit der Erweiterung, daß unter Beschaffung nicht nur die Entnahme von Gütern der gekennzeichneten Art aus dem Markte verstanden wird, sondern auch die Durchführung des für den Betrieb notwendigen Arbeitseinsatzes. Ohne Berücksichtigung bleiben demnach die einmaligen Beschaffungsakte im Sinne Henzel's, sowie die laufenden Beschaffungen, sofern es sich um den Eingang von Gebrauchsgütern handelt.

Weiterhin sollen nur die Vorgänge eine besondere Würdigung erfahren, die für die Korsettindustrie typisch und von denen anderer Betriebe verschieden sind. Es werden dementsprechend die für die Durchführung des Produktionsganges besonders wichtigen Rohstoffe ausführlich behandelt sowie die Art des Arbeitseinsatzes.

B. Die Grundlagen der Beschaffung

1. Die Materialbeschaffung

a) Die Rohstoffe der Korsettindustrie im allgemeinen.

Da der Anteil der Rohstoffe am Werte des Fertigproduktes in der Korsettindustrie im Durchschnitt ca. 50 % beträgt[7]), ist die Frage der Beschaffung der Rohmaterialien für die Korsettindustrie ein sehr wich-

[6]) Findeisen, Beschaffungstheorie, in: Archiv der Fortschritte betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre. Stuttgart 1924, S. 4.

[7]) Vgl. die Angaben in der Produktionsstatistik der deutschen Bekleidungsindustrie vom Jahre 1928 (Wirtschaft und Statistik, Sonderheft Nr. 8, Berlin 1931, S. 91), nach denen der Wert der

tiges Problem. Im folgenden sollen daher die Rohstoffbeschaffungsverhältnisse der Korsettindustrie einer Betrachtung unterzogen werden.

Zu den wichtigsten Rohstoffen der Korsettindustrie gehören die sogenannten baumwollenen Korsettstoffe. Hierbei kommen für billigere Korsettartikel vor allem glatte, ungemusterte Gewebe (Drelle und Satins) in Frage, wobei für ganz billige Stapelartikel nur stückgefärbte, für die besseren Qualitäten jedoch auch garngefärbte Stoffe verwendet werden. Da von den für Korsettartikel verwendeten Geweben neben einer großen Haltbarkeit auch verlangt wird, daß sie sich den Körperformen möglichst gut anschmiegen, müssen die Korsettstoffe dicht und fest gewebt sein, und selbst bei festen Garndrehungen muß der Weber auf eine gewisse Weichheit des Rohgarnmaterials den größten Wert legen [8]).

Für die Herstellung besserer Korsettartikel finden neben Diamantsatins und porösen Stoffen (für Sommerartikel) hauptsächlich die sog. Jacquardstoffe Verwendung. Dies sind gemusterte Baumwollgewebe (Köper- und Satins), bei denen die Muster, zumeist Blumen-, Blätter- und Rankenmuster, durch besondere Kett- und Schußfäden, die heute in der Regel aus Kunstseide bestehen, eingewebt werden.

Die baumwollenen Korsettstoffe werden in den Breiten 84 und 140 cm gewebt und in unendlich vielen Qualitäten, Farben und Musterzusammensetzungen auf den Markt gebracht. Für den Bezug dieser Korsettstoffe kommen in erster Linie eine Anzahl süddeutscher Webereien und zwar hauptsächlich Firmen in Augsburg, Münchberg in Oberfranken, Göppingen, Reutlingen und Ettlingen (Baden) in Frage. Verschiedene große Webereien in den genannten Orten befassen sich schon seit vielen Jahren — zumeist neben der Herstellung von Matratzenstoffen — in besonderem Maße mit der Fabrikation von Korsettstoffen und sind in ihren Musterungen tonangebend für die gesamte Korsettbranche geworden. Das wurde ihnen vor allem auch dadurch ermöglicht,

---

in der ganzen Bekleidungsindustrie verarbeiteten Rohstoffe sich auf 53 % des gesamten Produktionswertes bezifferte. Für die Korsettindustrie sind in der erwähnten Statistik leider keine speziellen Angaben über den Rohstoffverbrauch enthalten. Der für die Korsettindustrie angegebene durchschnittliche Rohstoffanteil am Fertigprodukt wurde vom Verfasser aus einer Reihe von Kalkulationen verschiedener Betriebe der Korsettindustrie errechnet.

[8]) Otto Pennenkamp, Korsett-Drellstoffe, in: Corset-Specialist .... Nr. 17 v. 24. 8. 1933.

daß sie für den Absatz ihrer Erzeugnisse nicht allein auf den deutschen Markt angewiesen waren, sondern auch große Mengen exportieren konnten, vor allem nach England. Zwischen den verhältnismäßig wenigen Korsettstoff-Webereien und der Korsettindustrie besteht ein starkes gegenseitiges Abhängigkeitsverhältnis, da jeder Korsettfabrikant hinsichtlich der Beschaffung auf diese Firmen angewiesen ist, der Geschäftsgang dieser Webereien aber auch in stärkstem Maße von dem der Korsettindustrie beeinflußt wird.

Zur Anfertigung eleganter, hochwertiger Korsettartikel werden auch seidene Stoffe verwendet, doch sind sie im Vergleich zu dem gewaltigen Verbrauch an Baumwollgeweben für die meisten Korsettfabriken von geringer Bedeutung und werden nur von den Fabriken des besseren Genres in größerem Umfange verarbeitet. Seidene Korsettstoffe wurden vor dem Kriege fast ausschließlich aus Frankreich bezogen, heute jedoch werden diese Stoffe auch in Deutschland (hauptsächlich in Krefeld) hergestellt. Da sie in Qualität und Geschmack den französischen Geweben ebenbürtig geworden sind, ist die deutsche Korsettindustrie in der Beschaffung der seidenen Korsettstoffe vom Auslande unabhängig geworden.

Neben der Baumwolle und der echten Seide spielt heute die Kunstseide für die Korsettfabrikation eine große Rolle. Durch ihre vielseitige Verwendungsmöglichkeit, die es erlaubt, fast alle Korsettartikel aus Kunstseidestoffen herzustellen, hat sie in den letzten Jahren eine ständig wachsende Bedeutung erlangt [9]). Insbesondere sind es die kunstseidenen Atlasstoffe, die sich durch ihr gefälliges Aussehen in der Korsettbranche Eingang verschafft haben, sodaß heute in keiner Kollektion Korsettartikel aus Atlas fehlen dürfen.

Von großer Bedeutung für die Korsettindustrie sind auch die aus Baumwoll- oder Kunstseidengarnen hergestellten Trikotstoffe. Sie werden hauptsächlich zur Anfertigung von Trikot-Corselets, Büstenhaltern und Leibchen benötigt, die sich dadurch, daß sie luftdurchlässiger, leichter und — durch ihre große Elastizität — auch anschmiegsamer sind als gewebte Stoffe, heutzutage einer großen Beliebtheit erfreuen. Die Wirkereien, die für die Herstellung von Trikotstoffen für die Korsettindustrie in Frage kommen, haben fast alle ihren Sitz in Sachsen.

Vornehmlich für die Fabrikation von Büstenhaltern werden von der Korsettindustrie große Mengen baumwollener Hemdentuche und Batiste verbraucht, die hauptsächlich aus Württemberg und Westfalen bezogen werden. Ebenfalls in erster Linie für Büstenhalter werden

---

[9]) Vgl. hierzu S. 57 ff. dieser Arbeit.

Tülle und Spitzenstoffe verarbeitet, die, wie auch die zur Garnierung von Korsettartikeln benötigten Spitzen, Spitzenmotive, Stickereien etc. hauptsächlich in Sachsen hergestellt werden.

An Textilien sind weiterhin die Korsettbänder von größter Wichtigkeit. Es sind dies meist Köper- oder Ripsbänder aus Baumwolle, die zum Einfassen und Besetzen der Korsettartikel Verwendung finden. Für die Herstellung von Büstenhaltern und Corselets braucht die Korsettindustrie fernerhin Träger- oder Achselbänder, die meistenteils aus merzerisierter Baumwolle oder aus Kunstseide angefertigt werden. Außer diesen Bändern werden auch noch große Mengen von Korsettnesteln, die aus Baumwolle geflochten werden und zum Schnüren des Korsetts dienen, benötigt. Die Lieferanten für Bänder und Nestel haben ihren Sitz hauptsächlich in Elberfeld-Barmen, Großröhrsdorf und Ohorn (Sachsen) und in Württemberg.

In starkem Maße hat in den letzten Jahrzehnten der Gummi in Form von Gummigeweben und Gummibändern, die in Elberfeld-Barmen, Zeulenroda und Münchberg (Oberfranken) fabriziert werden, in der Korsettindustrie Eingang gefunden. Da der Gummi durch seine Dehnbarkeit in hervorragender Weise zur Bequemlichkeit und zum guten Sitz eines Korsettartikels beiträgt, ist er heute unentbehrlich geworden, und es darf wohl ohne Uebertreibung gesagt werden, daß die weitgehende Verarbeitung von Gummi in Korsettartikeln mit an dem Aufschwunge beteiligt war, den das Korsettragen unter der Frauenwelt in den letzten Jahren wieder genommen hat.

Da der gewöhnliche Gummi sich zumeist rascher abnützt als die bei der Anfertigung des Korsetts mit ihm verarbeiteten Stoffe und beim Waschen Schaden leidet, sowie den Nachteil hat, daß er nur nach einer Richtung hin dehnbar ist, sind in Fachkreisen seit Jahren Bestrebungen im Gange, die Qualität und die Eigenschaften des Gummis zu verbessern. Im Jahre 1931 wurde nun in den verschiedenen Staaten eine für die Herstellung von Gummigeweben außerordentlich bedeutsame Erfindung gemacht[10]). Bis dahin kam für die Korsettfabrikation nur der sog. Schnittgummi in Frage, der in Knetmaschinen durchgearbeitet, in weite Flächen ausgewalzt und mit scharfen Messern in verschiedene Dicken geschnitten wird. Die auf diese Art hergestellten Gummifäden erreichen fast nie eine größere Feinheit als 40 Fäden auf 1 Jnch. Die neue ameri-

[10]) Die folgenden Angaben sind teils einem Artikel „Was ist „Lastex"? in: Corset-Specialist Nr. 3 v. 9. 2. 1933, teils einer Broschüre der Dominion Rubber Co., Leicester, England, entnommen.

kanische Erfindung ermöglicht es, durch besondere Verfahren mit Hilfe von Düsen (ähnlich wie bei der Herstellung von Kunstseide) einen zähen, stets gleich dicken, runden, reinen und blasenfreien Gummifaden herzustellen, der so fein ist, daß 120 Fäden auf 1 Jnch gehen. Dieser Faden, der in Amerika unter dem Namen „Lastex" bekannt ist, wird dann mit feinen Baumwoll-, Seiden- oder Kunstseidenfäden umsponnen und zu Geweben verarbeitet. Im Gegensatz zu den Schnittgummifäden ermöglicht die Feinheit der „Lastexfäden" deren Verwendung sowohl für die Kette, als auch für den Schuß, wodurch ein dünnes Doppelzug-Gummigewebe entsteht, das in Deutschland unter dem Namen „Zweizuggummi" auf den Markt kommt.

Der Zweizuggummi hat den großen Vorteil, daß er sich sowohl horizontal, als auch vertikal dehnen läßt, wodurch sich mit ihnen verarbeitete Korsettartikel in hervorragendem Maße allen Körperformen anpassen können, allen Bewegungen nachgeben und wie angegossen sitzen. Außer diesen großen Vorzügen kann der „Zweizuggummi" ohne Einbuße seiner Elastizität in heißem und kaltem Wasser gewaschen werden und ist als durchaus koch- und waschecht, sowie bügelfest zu bezeichnen. Auch wird er vom Schweiß nicht angegriffen.

Nachdem Korsettartikel aus „Zweizuggummi" in Amerika schon seit einigen Jahren in großem Umfange hergestellt werden und auf dem dortigen Korsettmarkt infolge ihrer unerreichten Lebensdauer und Haltbarkeit bereits eine starke Umwälzung hervorgerufen haben, gewinnen sie nun auch für Deutschland eine größere Bedeutung, insbesondere seitdem neuerdings einige große inländische Gummiwebereien die Fabrikation von „Zweizuggummi" aufgenommen haben.

Neben Textilien und Gummi sind die Korsetteinlagen von Wichtigkeit für die Korsettherstellung. Als Einlagen verwendete man früher vor allem Stangen aus Rohr, Horn und Walfischbein, heute werden jedoch fast nur noch Stangen aus Stahl benutzt, die in genormten Stärken, Breiten und Längen hergestellt werden. Außer den Einlagen sind auch noch die Korsettschließen und Strumpfhalterbeschläge Gegenstände der Beschaffung. Diese Bestandteile aus Metall werden von Firmen in Göppingen, Westfalen, Sachsen und Kassel bezogen; doch haben verschiedene große Korsettfabriken die Produktion dieser Teile auch selbst aufgenommen.

An Stelle der metallenen Korsettschließen werden heute auch in großem Umfange Hakenbänder, das sind mit Haken und Oesen versehene Bandstreifen, verwendet. Dieser Artikel wurde früher aus USA. bezogen, doch befassen sich heute auch eine Anzahl deutscher Firmen mit seiner Fabrikation. Neuerdings findet übrigens auch der

Reißverschluß bei der Korsettherstellung Verwendung. Die amerikanische Korsettindustrie hat sich schon seit einigen Jahren dieser Art des Korsettverschlusses zugewandt, wobei sich günstige Resultate gezeigt haben sollen [11]).

Die mit einer Schnürung versehenen Korsettartikel werden, um das Durchziehen der Nestel zu ermöglichen, mit Oesen versehen, die entweder aus Metall oder — bei besseren Artikeln — aus farbigem Zelluloid bestehen.

Schließlich seien als Zutaten noch Knöpfe, Nähgarne, Rückenpapier u. a. m. erwähnt. Bei der Markenartikelfabrikation werden außerdem noch Stoffetiketten mit eingewebter Marke, die hauptsächlich aus Barmen bezogen werden, sowie Kartons und Tüten aus Papier oder Cellophan benötigt.

Infolge des hohen Anteils der Materialkosten an den gesamten Produktionskosten in der Korsettindustrie kommt dem Einkauf der zur Produktion erforderlichen Roh- und Hilfsstoffe eine hohe Bedeutung zu.

Die Anforderungen, die an den Einkäufer in der Korsettindustrie gestellt werden, müssen daher sehr hoch sein, damit er den Erfordernissen der Branche entspricht. Vor allem muß er ausgedehnte Material- und Marktkenntnisse besitzen, um über Qualität, Preis, Bezugsmöglichkeiten u. s. w. der Materialien urteilen und seine Dispositionen richtig treffen zu können. Wegen der in einem späteren Kapitel zu schildernden Zusammenhänge zwischen den Baumwollnotierungen und den für die Korsettfabrikation benötigten Baumwollgeweben muß er fernerhin die Preisentwicklung auf dem Baumwollmarkte stets genau verfolgen bzw. bestrebt sein, die Entwicklungstendenz der Preise schon möglichst im voraus zu erkennen. Er muß also „geübter Praktiker, kundiger Börsenmann, Chemiker, Modefachmann und Kaufmann zugleich“ [12]) sein. In Anbetracht der Wichtigkeit des Einkaufes kümmert sich der Korsettfabrikant in hohem Maße selbst um die Beschaffung, wenn er nicht, was wohl in kleineren Betrieben in der Regel der Fall ist, den ganzen Einkauf allein übernimmt.

Beim Einkauf in der Korsettindustrie kommt — wie schon erwähnt — den Geweben die größte Bedeutung zu. Die sogenannten „glatten“ Stoffe (Drelle, Satins, Hemdentuche u. s. w.) werden vielfach lange Jahre hindurch von denselben Webereien in denselben Standardqualitäten be-

---

[11]) Die Notwendigkeit guter Korsettverschlüsse (Der Reißverschluß für das Korsett). In: Corset-Specialist .... Nr. 10 v. 17. 5. 1934.

[12]) 15 Minuten Textilwarenkunde (Korsettstoffe unter der Lupe) in: Corset-Specialist .... Nr. 15 v. 26. 8. 1934.

zogen. Die sonstigen Stoffe, vor allem die sogenannten Jacquardstoffe, werden hingegen zumeist für jede Saison neu gemustert. Es handelt sich dann bei den Unternehmungen der Branche in erster Linie darum, die für den Abnehmerkreis geeigneten Qualitäten und Dessins aus den reichhaltigen Musterkollektionen der Korsettstoffwebereien herauszufinden. Der Einkäufer sucht in Verbindung mit der Betriebsleitung diejenigen Muster heraus, die der zu erwartenden Moderichtung am besten zu entsprechen scheinen, und prüft fernerhin die Preiswürdigkeit des Gewebes auf Grund seines Aussehens, seines Griffes, seiner Festigkeit u. s. w. Von den gewählten Stoffen werden Musterkupons bestellt, aus denen dann Korsettartikel hergestellt werden, um den Ausfall des Gewebes und seine Verwendbarkeit am fertigen Artikel feststellen zu können.

Ist die Auswahl der aufzunehmenden Stoffe getroffen, so werden den Webereien unter Berücksichtigung des geschätzten Zukunftsbedarfs die Bestellungen erteilt. Hierbei wird jedoch nur ausnahmsweise die ganze Stoffmenge ans Lager genommen, d. h. in der Hauptsache nur, wenn die benötigte Stoffmenge sehr gering ist oder ein billiger Vorratsposten gegen Barzahlung übernommen wird. Werden voraussichtlich laufend große Quantitäten benötigt, so erteilen die Unternehmungen in der Regel den Webereien große Abschlußaufträge. Die Vorteile solcher Abschlüsse sind im Handbuch der Rationalisierung folgendermaßen zusammengefaßt [13]):

a) Sicherung von gleichbleibender Qualität des Materials,
b) Sicherung von Preisvorteilen,
c) Sicherung von Unabhängigkeiten gegenüber der Marktlage,
d) Erzielung von Arbeitsersparnis.

Vielfach werden, um das Einkaufsrisiko möglichst klein zu halten, in der Korsettbranche diese Abschlüsse mit dem Recht des Käufers auf nachträgliche „Spezifikation" getätigt [14]). In diesem Falle wird die abzunehmende Stoffmenge vertraglich festgelegt, ebenso die Preise für die einzelnen in den Abschluß aufgenommenen Stoffqualitäten. Der Käufer verpflichtet sich dann nur zur Abnahme des gesamten abgeschlossenen Stoffquantums, behält sich aber die Verteilung der Menge der Lieferung auf die vertragsgemäßen Qualitäten noch vor, in der Regel außerdem noch die Einteilung der Farben, in denen die Stoffe zu liefern sind. Ent-

---

[13]) Handbuch der Rationalisierung, herausgegeben vom Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit. 2. Aufl. Berlin 1930, S. 678.

[14]) Vgl. hierzu: Hellauer, J., Handelsverkehrslehre, Handelshochschule, S. 865.

sprechend seinem Bedarfe, d. h. in engster Fühlungnahme mit dem Auftragseingang, ruft dann der Korsettfabrikant die einzelnen Qualitäten in den benötigten Mengen und Farben ab. Mit Hilfe derartiger Abschlußverträge mit dem Recht auf nachträgliche „Spezifikation" und auf sukzessiven Abruf kann also in der Korsettindustrie bis zu einem gewissen Grade eine Anpassung an die Schwankungen des Bedarfes und der Mode erreicht werden.

Ebenso wie der Stoffeinkauf geht auch die Beschaffung von Gummi, Bändern, Metallteilen und sonstigen Zutaten vor sich. Auch hier werden, wenn irgendwie möglich, Abschlüsse vorgenommen. Die Lagerhaltung in der Korsettindustrie ist daher — in normalen Zeiten — im Vergleiche zu der anderer Branchen nicht sehr hoch, und das Rohmaterialienlager schlägt sich im Laufe des Jahres verhältnismäßig oft um. Normalerweise geschieht dies 4—6 mal im Jahre. Die Umschlagsdauer der einzelnen Rohmaterialien ist hierbei jedoch unterschiedlich, denn neben den gangbaren Materialien müssen auch sehr viele Stoffe und Zutaten auf Lager gehalten werden, die für Artikel benötigt werden, die, obwohl nur wenig verlangt, doch geführt werden müssen. Dies trifft ganz besonders für diejenigen Korsettfabrikanten zu, die in der Hauptsache mit Spezialgeschäften arbeiten. Außerdem kommt es trotz vorsichtiger Disposition auch immer wieder vor, daß manche Materialien verhältnismäßig lange am Lager liegen bleiben und dabei unter Umständen sogar unmodern werden, da bei einer Auftragserteilung nicht immer nur der augenblickliche bzw. nächstliegende Bedarf berücksichtigt werden kann; nämlich dann nicht, wenn die Aufgabe einer Bestellung unter einem bestimmten Mindestquantum einfach nicht möglich ist. Bei der Beschaffung von Rohstoffen, deren Verwendungsmöglichkeit stark von der Mode abhängt (wie z. B. bei den teuren Jacquardstoffen) oder die eine längere Lagerdauer nicht ertragen können (wie z. B. der Gummi), muß also der Einkäufer doppelt vorsichtig sein, um die Lagerverluste möglichst klein zu halten.

Daß durch eine weitgehende Beschränkung der für die Produktion verwendeten Qualitäten, verbunden mit einer mustergültigen Einkaufsorganisation, Lagerverluste überhaupt ganz vermieden werden, zeigt das Beispiel einer nach streng betriebswirtschaftlichen Grundsätzen geleiteten Korsettfabrik. Diese Firma hat nach ihren Angaben in den letzten 5 Jahren überhaupt keine Lagerverluste mehr erlitten. Diesen Erfolg erzielte sie dadurch, daß sie die Zahl der von ihr bearbeiteten Rohmaterialien auf ein Minmum beschränkt hat. So führt die Firma z. B. heute nur noch zwei Sorten Drelle, 3 Satins, 2 Trikots, 5 Strumpfhaltergummibänder u. s. w. in nur wenigen Farben. In diesen wenigen Sorten erteilt

die Firma dann große Abruforders an ihre Lieferanten, die sich verpflichten müssen, immer einen gewissen Vorrat in den bestellten Waren zu halten, um bei den Abrufen möglichst kurzfristig liefern zu können.

Durch diese Maßnahmen erreicht die Firma einen, den Durchschnitt der Branche weit überragenden, 12maligen Lagerumschlag im Jahre. Interessant ist hierbei die Verteilung auf die einzelnen Rohmaterialien, die für einen Teil von ihnen in der folgenden Aufstellung wiedergegeben wird:

Häufigkeit des Lagerumschlags im Jahr:

Jacquards	19,9
Korsettnestel	18,1
Trikots	16,6
Hakenbänder	15,3
Glatte Stoffe	13,9
Besätze	10,3

Die Aufstellung zeigt, daß es der Firma gelungen ist, die Lagerhaltung in den teuren und modeempfindlichsten Rohmaterialien, wie z. B. in Jacquardstoffen, am stärksten zu beschränken, was für sie eine große Ersparnis an Betriebskapital und weitgehende Risikoentlastung bedeutet.

In diesem Zusammenhange muß allerdings gesagt werden, daß die erwähnte Firma nur Markenartikel herstellt und rund 90 % ihres Umsatzes mit Kauf- und Warenhäusern tätigt. Bei den meisten Firmen der Branche wäre nämlich eine derartig starke Konzentration auf nur einige wenige Rohmaterialien nicht durchzuführen, insbesondere nicht bei den schon weiter oben erwähnten Unternehmungen, die viel mit Spezialgeschäften arbeiten, welche in Bezug auf die Vielgestaltigkeit des Sortiments höhere Anforderungen stellen als die Kauf- und Warenhäuser.

b) Die heutige besondere Rohstofflage in der Textilwirtschaft.

aa) Die Möglichkeiten des Ersatzes ausländischer Rohstoffe durch einheimische.

Die im Laufe des Jahres 1934 in Deutschland aufgetretenen Schwierigkeiten in der Beschaffung ausländischer Rohstoffe haben sich auch auf die Materialversorgung der Korsettindustrie ausgewirkt, da deren Vorlieferanten für die Herstellung der Gewebe in hohem Maße auf die Zufuhr von Textilrohstoffen — insbesondere von Baumwolle — aus dem Auslande angewiesen sind.

Wie bei keiner anderen Industriegruppe machte sich bei der Textilindustrie die sich zu Beginn des Jahres 1934 immer schwieriger gestaltende Devisenlage bemerkbar; gibt es doch in Deutschland keine andere Industrie, die in demselben Umfange wie die Textilwirtschaft in ihrer Rohstoffversorgung vom Auslande abhängig ist. So betrug der Anteil der Textilrohstoffe an der gesamten Einfuhr nach Deutschland im Jahre 1933 sogar 27 % [15]). Für die Beurteilung der Schwierigkeiten bei der Beschaffung von Textilrohstoffen aus dem Auslande ist es wichtig zu wissen, daß in den beiden statistischen Beschäftigungsgruppen „Textilindustrie" und „Bekleidungsgewerbe" nach der Berufszählung vom Jahre 1933 ca. $2^1/_2$ Millionen Menschen, d. h. über 21 % der in der Industrie und im Handwerk beschäftigten Personen tätig sind und somit unter Einbeziehung der Familienangehörigen ca. 11—12 % der gesamten Bevölkerung Deutschlands von diesen beiden Gewerben leben [16]). Außerdem sind noch über 300 000 Personen im Textilhandel beschäftigt [17]). Hält man sich diese Zahlen vor Augen, so kann man erst richtig ermessen, von welch entscheidender Bedeutung die Frage der Textilrohstoffbeschaffung nicht nur für die Textilindustrie, welche die Aufgabe hat, die Bevölkerung in ausreichendem Maße mit Fertigwaren — vor allem mit Bekleidung — zu versorgen, sondern auch für die gesamte deutsche Wirtschaft ist.

Rund vier Fünftel des gesamten Textilrohstoffverbrauchs mußten bisher in der Regel aus dem Auslande eingeführt werden, bei Baumwolle und Seide waren es sogar 100 %, bei Wolle 90—95 % [18]), außerdem wurde bis vor kurzem auch noch fast die Hälfte der von der deutschen Textilindustrie verarbeiteten Kunstseide importiert [19]). Unter diesen Umständen ist es begreiflich, daß das Ende März 1934 erlassene Einkaufsverbot für ausländische Textilfasern von einschneidender Wirkung für die gesamte Textilwirtschaft war. Wenn auch späterhin das generelle Einkaufverbot wieder aufgehoben wurde, so blieb doch eine weitgehende

---

[15]) Textil-Zeitung Nr. 22 v. 26. 1. 1935.

[16]) „Die Versorgung mit Textilrohstoffen" in der „Kölnischen Ztg." Nr. 464 v. 13. 9. 1934.

[17]) „Wo steht die deutsche Textilwirtschaft?" in: Textil-Zeitung Nr. 283 v. 29. 11. 1934.

[18]) „Die Textilwirtschaft als Konjunkturspiegel" in der „Frankfurter Zeitung" vom 15. 7. 1934.

[19]) Grautoff, F.: Das Schicksalsjahr der deutschen Textilindustrie, in: „Zeitschrift für die gesamte Textilindustrie". Leipzig, 38. Jahrg. Nr. 1 v. 2. 1. 1935.

Beschränkung der Einkaufsfreiheit bestehen, da der Einkauf von Textilrohstoffen von der Genehmigung der Ueberwachungsstellen abhängig gemacht wurde. Diese mußten infolge der immer stärker in Erscheinung tretenden Devisenknappheit zu einer scharfen Drosselung der Einfuhr schreiten. Dadurch schrumpften schließlich die Vorräte an Textilrohstoffen immer mehr zusammen, sodaß sich der Reichswirtschaftsminister Mitte Juli 1934 gezwungen sah, zur Streckung der vorhandenen Vorräte die Arbeitszeit in der Textilindustrie auf eine Stundenzahl herabzusetzen, die um 30 % geringer war als der Durchschnitt derer, die im ersten Halbjahr 1934 arbeitstäglich in dem Betriebe oder der Betriebsabteilung regelmäßig erreicht wurden, wobei aber eine Arbeitszeit von 36 Stunden in der Woche nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen überschritten werden durfte [20]). Ausnahmen von der Arbeitszeitverkürzung wurden von der ausdrücklichen Genehmigung des Gewerbeaufsichtsbeamten abhängig gemacht, der eine Ueberschreitung der in der Faserstoffverordnung festgesetzten Arbeitszeit nur genehmigen durfte: 1. „wenn nachweislich die rechtzeitige Erledigung von Aufträgen für die Ausfuhr nicht möglich wäre", 2. „soweit Mehrverwendung nicht öffentlich bewirtschafteter Rohstoffe oder aus solchen hergestellter Halbfertigwaren innerhalb eines Vierteljahres über die im gleichen Vierteljahr des Vorjahres verwendeten Menge hinaus nachgewiesen wird" [21]). Gleichzeitig mit der Arbeitsverkürzung erfolgte auch ein Investitionsverbot und ein Verbot ungerechtfertigter Preiserhöhungen.

Durch die überaus strengen Vorschriften der Faserstoffverordnung und die Einfuhrdrosselung der Ueberwachungsstellen wurde die Textilindustrie in der Folgezeit zur Vornahme von entscheidenden Umstellungen ihres Produktionsprogrammes gezwungen. Das schwierige Problem, mit den gering vorhandenen und nur wenig ergänzten Vorräten die Arbeiter zu beschäftigen, versuchte die Textilindustrie zum Teil durch eine Veränderung der Verarbeitungstechnik zu lösen, mit deren Hilfe es gelang, den Rohstoffbedarf je Produkteinheit herabzudrücken [22]), zum Teil wählte sie für ihre Fabrikation möglichst arbeitsintensive Produkte [23]). Daneben gingen aber auch fast alle Betriebe, bei denen es sich irgendwie ermöglichen ließ, dazu über, inländische und nicht bewirtschaftete Rohstoffe in stärkerem Maße als seither zur Verarbeitung mit

---

[20]) Faserstoffverordnung vom 19. Juli 1934, RGBl. I, S. 565 § 2.

[21]) Faserstoffverordnung vom 19. Juli 1934, RGBl. I, S. 565 § 3, Absatz 2, Lit. a bis b. Neufassung vom 21. April 1935.

[22]) Textil-Zeitung Nr. 303 v. 22. 12. 1934.

[23]) Frankfurter Zeitung Nr. 507 v. 5. 10. 1934.

heranzuziehen, da, wie schon erwähnt, die Faserstoffverordnung vorsieht, daß sich eine Kürzung der Arbeitszeit in dem Grade vermeiden läßt, in dem über den seitherigen Verbrauch hinaus nicht bewirtschaftete Rohstoffe bei der Produktion verwendet werden.

Heute steht die Textilwirtschaft nun inmitten einer Umstellung, die eine planvolle Weiterentwicklung des einheimischen Faserstoffverbrauches zum Ziele hat, was sowohl vom Reiche als auch von den maßgeblichen Wirtschaftsgruppen gefördert wird. Eine planmäßige Verbreiterung der einheitlichen Rohstoffbasis liegt „im Interesse unserer nationalen Rohstoffwirtschaft sowohl wie im Interesse der Weiterbeschäftigung der Belegschaft und der Erhaltung der Wirtschaftlichkeit der Betriebe“ [24]).

Die Frage, bis zu welchem Umfange die ausländischen Textilrohstoffe durch einheimische ersetzt werden können, hängt neben dem Problem ihrer technischen Eignung in erster Linie von den Preisen ab, welche die Industrie für sie zu zahlen in der Lage ist. Wäre nämlich der deutschen Textilwirtschaft nicht durch den Preis eine Grenze gesetzt, so würde es ihr wohl keine allzu großen Schwierigkeiten verursachen, sich im Laufe der Zeit in weitem Umfange von den ausländischen Faserstoffen unabhängig zu machen. So erwähnt von Brasch in seiner Untersuchung über das Rohstoffproblem der deutschen Woll- und Baumwollindustrie [25]) die Tatsache, „daß die zur Zeit noch unbenutzt liegenden Moore genügen würden, um durch Anbau der Nessel, deren Faser der Baumwolle in qualitativer Hinsicht überlegen ist, einen Faserertrag zu liefern, der uns von der Baumwolleinfuhr nahezu unabhängig machen würde. Daß dies nicht geschehen kann, liegt ausschließlich an den allzu hohen Kosten des Anbaues und der Aufbereitung, die beide außerordentlich viel mühsame Handarbeit verlangen.“ Bei der Weiterentwicklung des einheimischen Faserstoffverbrauches spielt also das Preisproblem eine beherrschende Rolle [26]), so daß ohne Zweifel bei einer entsprechenden Verbilligung der in Deutschland erzeugten Faserstoffe, an der zur Zeit

---

[24]) Aus einer gemeinsamen Erklärung der Spitzengruppen der Textilwirtschaft. Textil-Zeitung Nr. 49 v. 27. 2. 1935.

[25]) Arved von Brasch, Das Rohstoffproblem der deutschen Woll- und Baumwollindustrie. Berlin 1935. S. 65.

[26]) Vgl. „Vom Angstkauf zur Absatzstockung (Die Lage in der Textilwirtschaft)“ in: Frankfurter Zeitung Nr. 102 v. 24. 2. 1935.

[27]) Vgl. hierzu die Eingabe der Industrie- und Handelskammer zu Berlin an die Reichswirtschaftskammer, in der sie unter Hervorhebung der in Zukunft erheblichen Bedeutung der künstlichen

mit großem Eifer gearbeitet wird [27]), sich ein Ersatz der ausländischen durch inländische Rohstoffe von bedeutendem Umfange erreichen läßt.

Mit dem Problem einer künftigen Neuverteilung der Textilrohstoffe — allein vom Gesichtspunkte der technischen Eignung aus — hat sich das Institut für Konjunkturforschung in einer eingehenden Untersuchung befaßt [28]). Als Grundlage seiner Ermittlungen bediente sich das Institut der Ergebnisse der Produktionserhebung vom Jahre 1928 und unterstellte dabei, daß ein Ersatz ausländischer Rohstoffe durch inländische nicht möglich ist für Export und für technischen Bedarf. Als Ergebnis seiner Untersuchung stellt dann das Institut folgende Tabelle auf:

	Fabrikwert der Stoffe (in Preisen von 1928) rund Millionen RM:	
	durch inländische Rohstoffe ersetzbar	nicht ersetzbar einschl. der Ausfuhr
Technischer Bedarf	—	240
Bekleidung	2 145	1 600
Sonstiger Verbrauch	600	660
Zusammen	2 745	2 500

Unter den als ersetzbar bezeichneten Mengen befinden sich neben den jetzt schon aus inländischen Rohstoffen hergestellten Waren auch die Ausfuhrwaren dieser Art. Bei der Bekleidung ist die Ausfuhr und der Inlandsverbrauch an Winterkleidung als nicht ersetzbar angenommen, als ersetzbar hingegen u. a. der gesamte Verbrauch an Leibwäsche, damit also auch an Korsettartikeln, Strümpfen und ein großer Teil der Frauenoberkleidung. Beim sonstigen Verbrauch ist die Ausfuhr und ein Teil des inländischen Hauswäscheverbrauchs als nicht ersetzbar bezeichnet, als ersetzbar ein Teil des Hauswäscheverbrauchs und der gesamte Verbrauch an Möbel- und Dekorationsstoffen.

Unter den genannten Voraussetzungen und unter Berücksichtigung der Tatsache, daß in dem oben angegebenen Fabrikwert der Gewebe in Höhe von rund 5,2 Milliarden Reichmark für rund 2,5 Milliarden Reichs-

---

Spinnstoffe für die Beförderung innerhalb Deutschlands dafür eintritt, durch Frachtermäßigungen eine Verbilligung der Gestehungskosten derselben zu ermöglichen. Textil-Zeitung Nr. 69 v. 22. 3. 1935.

[28]) Vgl. Textil-Zeitung Nr. 237 v. 6. 10. 1934: Zur Rohstoffrage.

mark Rohstoffe enthalten sind, ergibt sich folgende Aufstellung (in Preisen von 1928):

	durch inländische Rohstoffe	
	ersetzbar	nicht ersetzbar
Bisheriger Verbrauch von inländischen Rohstoffen	420	50 [29])
Verbrauch ausländischer Rohstoffe	880	1 150
Zusammen	1 300	1 200

„Diese Schätzung bedeutet: Von dem bisherigen Verbrauch an ausländischen Textilrohstoffen könnten vom verarbeitungstechnischen Standpunkt aus etwa 40 bis 50 % durch inländische Faserstoffe ersetzt werden, ohne daß sich an der Qualität der Ausfuhr etwas zu ändern braucht. Im Inlande würde sich jedenfalls die Verbrauchsmenge (wenn auch in einzelnen Punkten nicht voll die Qualität) behaupten lassen. Dabei ist die Ausfuhr in Höhe von 1928 angenommen, während sie gegenwärtig tatsächlich wesentlich niedriger ist als damals. Außerdem ist nicht berücksichtigt, daß am Inlandskonsum da und dort „gespart" werden kann" [30]).

Nachdem theoretisch die Frage der Ersatzbereitschaft ausländischer Textilrohstoffe durch inländische gestreift worden ist, sollen nun im folgenden die verschiedenen einheimischen Faserstoffe einer näheren Betrachtung unterzogen und insbesondere untersucht werden, ob Deutschland in der Lage ist, die von dem Institut für Konjunkturforschung als ersetzbar angegebenen Mengen auch tatsächlich und rasch genug zu produzieren. Hierbei soll sich die Untersuchung auf diejenigen Rohstoffe beschränken, die für die Herstellung der von der Korsettindustrie benötigten Gewebe verwendbar sind. Die Möglichkeiten einer gesteigerten inländischen Produktion von Wolle und Bastfasern werden also außer acht gelassen.

Da die landwirtschaftliche Produktion von Naturfasern — abgesehen von Flachs und Hanf — in Deutschland ganz erhebliche Schwierigkeiten bereitet, die zum Teil durch die klimatischen Verhältnisse, zum Teil

[29]) Durch andere inländische Rohstoffe ersetzbar (z. B. Wolle durch Kunstseide.

[30]) Textil-Zeitung Nr. 237 v. 6. 10. 1934: „Zur Rohstoff-Frage".

durch die außerordentlich hohen Erzeugungskosten bedingt sind, ist die deutsche Textilwirtschaft bei dem Bestreben, die ausländischen Rohstoffe durch einheimische zu ersetzen, fast ganz auf die Vergrößerung der Produktion chemisch erzeugter Faserstoffe angewiesen.

Unter den deutschen Rohstoffen, denen zur Zeit das größte Interesse entgegengebracht wird, befindet sich die Kunstseide. Sie wurde zum erstenmal im Jahre 1884 in Form von Nitratseide in Frankreich hergestellt [31]) und hat sich seitdem in verhältnismäßig kurzer Zeit in schärfstem Wettbewerb mit den natürlichen Welt-Faserstoffen in der Textilwirtschaft einen Platz erobert, aus dem sie nicht mehr zu verdrängen ist. Das Tempo, in dem sich der Aufstieg der Kunstseidenproduktion vollzog, geht am deutlichsten aus den Produktionsziffern hervor. Während im Jahre 1896 die Weltproduktion an Kunstseide erst 600 Tonnen betrug, wurden im Jahre 1914 schon 12 000 Tonnen hergestellt. In den darauf folgenden Kriegsjahren nahm die Produktion wegen der damals herrschenden Rohstoffknappheit ununterbrochen zu und stieg stieg im Jahre 1919 auf 20 000 Tonnen. Im Jahre 1922 wurden 36 000 Tonnen Kunstseide hergestellt, 1925 85 000 Tonnen, 1930 183 000 Tonnen [32]), 1933 289 000 Tonnen und schließlich im Jahre 1934 rund 353 000 Tonnen [33]). Die Kunstseide hat also in wenigen Jahrzehnten ihres Bestehens einen in der Geschichte der Textilrohstoffe beispiellosen Siegeszug angetreten, der heute noch immer nicht zum Stillstand gekommen ist; nahm doch die Weltproduktion im Jahre 1934 gegenüber dem Vorjahre um rund 22 % zu.

Der Anteil der Kunstseidenproduktion an der gesamten Weltproduktion von Spinnfasern ist heute mit etwa 2,25 % [34]) noch verhältnismäßig gering, doch ist dieser Anteil in ständigem Steigen begriffen, wie auch der Verbrauch von Kunstseide pro Kopf der Bevölkerung, der im Jahre 1931 in Deutschland 0,53 kg betragen hat [35]), immer mehr zunimmt.

---

[31]) Die Herstellung und Verwendung von „Bemberg"-Kunstseide, herausgegeben durch die „Bemberg"-Werbeabteilung, Berlin W. 35, o. J. S. 1.

[32]) Wie lese ich die Textil-Zeitung? 2. Aufl. Berlin 1934, S. 105.

[33]) Textil-Zeitung Nr. 29 v. 3. 2. 1935.

[34]) Wie lese ich die Textil-Zeitung? S. 105. Der Anteil der übrigen Faserstoffe an der Weltproduktion wird hier für Rohseide mit 0,75 %, für Wolle mit 19 %, für Hanf mit 6 %, für Flachs mit 7 % und für Baumwolle mit 65 % angegeben.

[35]) Wie lese ich die Textil-Zeitung? S. 106. Im selben Jahre betrug

Die Gestaltung der Produktions- und Konsumtionsverhältnisse der Kunstseide in Deutschland während der letzten vier Jahre ist aus folgender Tabelle zu ersehen [36]):

	Die Entwicklung in Deutschland (in Millionen kg)			
	1934	1933	1932	1931
Erzeugung	40,85	35,95	24,50	24,95
Verbrauch	43,20	36,75	29,70	28,20
Verbrauch war höher um	2,35	0,80	5,20	3,25
Ausfuhr	5,75	7,05	7,35	6,00
Einfuhr	9,60	10,00	9,60	11,45
Handelspassivum	3,85	2,95	2,25	5,45

Aus der obigen Tabelle ist ersichtlich, daß schon in den vergangenen Jahren, als noch in unbeschränktem Umfange natürliche Textilrohstoffe aus dem Auslande eingeführt werden konnten, trotz der schwierigen wirtschaftlichen Verhältnisse der Verbrauch an Kunstseide ständig gestiegen ist. Daß die ganzen Jahre hindurch die Kunstseideneinfuhr wesentlich höher war als die Ausfuhr, ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß in Deutschland die geringeren Kunstseidensorten nicht so billig hergestellt werden konnten wie im Auslande. Dies geht am besten aus einer Gegenüberstellung der Ein- und Ausfuhrpreise der Kunstseide hervor. So lagen z. B. die Einfuhrpreise im Durchschnitt der Monate Januar bis Juli 1928 um rund 17,7 % unter den Ausfuhrpreisen [37]).

Da die Kunstseide sich durch einen schönen Glanz und durch einen weichen Griff auszeichnet, hat sie sich auf vielen Gebieten schon recht gut eingeführt. Als es in Deutschland noch gar keine Schwierigkeiten in der Beschaffung von Rohstoffen gab, bestanden bereits 5—8 % aller deutschen Textilerzeugnisse aus Kunstseide [38]). So wurden u. a. schon etwa 28 % aller Strumpfwaren, 13 % aller Unterwäsche, 5 % aller Strickkleidung und 4 % aller Dekorationsstoffe und Besatzmittel aus

der Pro-Kopf-Verbrauch an Kunstseide in der Schweiz ebenfalls 0,53 kg, in USA. 0,48 kg, in Großbritannien 0,43 kg, in Italien 0,23 kg und in Holland 0,14 kg.

[36]) Textil-Zeitung Nr. 29 v. 3. 2. 1935.

[37]) Wie lese ich die Textil-Zeitung? S. 108.

[38]) A. Jaumann, „Kunstseide, der deutsche Faserstoff" in: Der Manufakturist. 57. Jahrg. Nr. 48/49 v. 29. 11. 1934.

Kunstseide hergestellt [39]). Im Jahre 1923 kam zum ersten Mal gewirkte Damenwäsche aus Kunstseide auf den Markt [40]), was binnen kurzer Zeit eine völlige Umwälzung auf dem Gebiete der Damenunterwäsche herbeiführte. „Während die Frauenwelt sich bis dahin mit einer Fülle von Unterwäsche verschiedenster Art aus Leinen, Baumwolle und Wolle gekleidet hatte, ging man jetzt in wenigen Jahren zu der einfachen, hygienischen und sportlichen kunstseidenen Wirkwäsche über. Allmählich lernte man es, sie maschenfest, formbeständig zu gestalten und die Hausfrauen zu einer schonenden Behandlung der Wäsche zu erziehen. Damit verdrängte die kunstseidene Wirkwäsche von Jahr zu Jahr mehr die bis dahin vorherrschende Wäsche" [41]).

Auch in der Korsettindustrie hat die Kunstseide, insbesondere in ihren besseren Qualitäten, schon seit langem Einzug gefunden [42]) und findet heute in steigendem Maße Verwendung. Die Kunstseide hat wegen ihrer Billigkeit gegenüber der natürlichen diese auch als Rohstoff der Korsettfabrikation zurückgedrängt.

Zweifellos läßt sich der Verbrauch von Kunstseide in Deutschland noch wesentlich steigern, wenn auch zur Zeit noch neben der mangelnden Knitterfestigkeit die Reißfestigkeit — eine Eigenschaft, die für die praktische Verwendung eines Faserstoffes von ausschlaggebender Bedeutung ist — zum mindesten bei den billigeren Viskoseseiden sehr zu wünschen übrig läßt. Auch die sehr geringe Naßfestigkeit vieler Kunstseiden, die für viele Artikel maßgebend ist, da die Hauptbeanspruchung der meisten Textilwaren gewöhnlich in nassem Zustande, nämlich bei der Wäsche, stattfindet [43]), setzt ihrer Verwendbarkeit auf manchen Gebieten der Textilwirtschaft gewissen Grenzen. Nach Beutel [44]) beträgt die Naßfestigkeit der Kunstseide nur etwa 30—70 % der Trockenfestigkeit, während Baumwolle in nassem Zustande sogar 10—20 % an Reißfestigkeit gewinnt [45]). Aber „je mehr ... Kunstseide dort in Verbrauch gebracht wird, wo ihr das natürliche Feld ihrer Bestimmung offengehalten ist, desto systematischer können andere Rohstoffe in Konsumgüter umgewandelt

---

[39]) Textil-Zeitung Nr. 267 v. 10. 11. 1934.

[40]) Etappen der Kunstseide, in: Konfektionär. 50. Jahrg. Nr. 12 v. 20. 3. 1935.

[41]) Etappen der Kunstseide, a.a.O.

[42]) Vgl. S. 45 dieser Arbeit.

[43]) Die Herstellung und Verwendung der „Bemberg"-Kunstseide, S. 11.

[44]) Beutel, Warenkunde, in: Handelshochschule. Ergänzungsband, S. 1156.

[45]) Vatter, Textilkunde. Stuttgart. o. J. S. 23.

werden, auf die im Augenblick die Kunstseide überhaupt nicht reflektieren dürfte“ [46]).

Diese Eigenschaften verursachen, daß die Kunstseide bei der Korsettherstellung nur beschränkt anwendbar ist. Hauptsächlich kann sie die leichteren Baumwollstoffe ersetzen und findet vorwiegend für die Fertigung von Büstenhaltern Verwendung.

Da in der letzten Zeit mit großem Eifer an der Verbesserung der Eigenschaften der Kunstseide gearbeitet wird und auch tatsächlich in dieser Richtung schon gewaltige Fortschritte erzielt worden sind [47]), wird sich die Kunstseide wohl allmählich immer mehr Anwendungsgebiete in der Textilwirtschaft eroberen und einen immer größeren Anteil an Kleidung und Wäsche und an anderen Textilien gewinnen. „Es ist aber vollkommen sinnlos und phantastisch, wenn hier und dort behauptet wird, die Kunstseide könne uns von anderen Rohstoffen und von der Einfuhr unabhängig machen. Dabei muß, ganz abgesehen von dem Sondercharakter der kunstseidenen Textilien, immer auch erwogen werden, welche Mengen von Kunstseide und Kunstfasern denn in Deutschland zu erzeugen sind, wieviel Zellstoff uns zur Verfügung steht und wieviel Wolle und Baumwolle durch andere Faserstoffe einfach nicht zu ersetzen sind“ [48]).

Jaumann kommt dann zu dem Ergebnis, daß die Kunstseidenproduktion in Deutschland bis etwa zum Jahre 1936 auf ungefähr 100 Millionen kg gesteigert werden könne. Diese Schätzung dürfte jedoch etwas zu hoch gegriffen sein und die Zahl von 70 Millionen kg [49]) wird wohl eher den voraussichtlichen Produktionsmöglichkeiten für das genannte Jahr entsprechen. Hiernach würden dann im Jahre 1936 über den Kunstseidenverbrauch des Jahres 1934 hinaus, der rund 43 Mill. kg betrug, etwa zusätzlich 27 Millionen kg Kunstseide als Baumwollersatz zur Verfügung stehen; aber auch für das Jahr 1935 ist bereits mit einer gewissen Erzeugungssteigerung zu rechnen [50]).

---

[46]) Textil-Zeitung Nr. 249 v. 20. 10. 1934.

[47]) Vgl. „Etappen der Kunstseide“ in: Konfektionär Nr. 50, Jahrg. Nr. 13 v. 20. 3. 1935.

[48]) Jaumann, a.a.O.

[49]) „Der Aufschwung der deutschen Kunstseidenproduktion“ im „Völkischen Beobachter“ Nr. 231/232 v. 19./20. August 1934.

[50]) Frankfurter Zeitung Nr. 12 v. 7. 1. 1935.

Wenn auch für die zur Kunstseidenherstellung benötigte Zellulose bis jetzt fast nur ausländisches Holz verwendet werden kann[51]) und selbstverständlich auch die „Linters“[52]) aus dem Auslande bezogen werden müssen, so können doch im Vergleich zu der Einfuhr von Baumwolle viel Devisen gespart werden, da das eingeführte Holz und die Linters wesentlich billiger sind als Rohbaumwolle und der Anteil des Wertes der Rohstoffe im Verhältnis zum fertigen Kunstseidenfaden nur sehr gering ist[53]).

Auch der Bezug fertiger Kunstseide vom Auslande wird, obwohl eine Steigerung der Fabrikation im Inlande, wie gezeigt werden konnte, vom technischen Gesichtspunkte aus möglich ist, nicht ganz unterbunden werden können, weil „die jetzige Einfuhrmenge infolge handelspolitischer Abhängigkeiten kaum zu verdrängen ist“[54]).

Im Gegensatz zur Kunstseide, die aus unendlich langen, nebeneinander liegenden und zusammengezwirnten Einzelfädchen besteht und in diesem Zustande direkt von den Webereien und Wirkereien verarbeitet werden kann, müssen die Kunstspinnfasern erst in einem mechanischen Spinnprozeß zu Garn versponnen werden.

Erstmalig wurde die Kunstspinnfaser während des Weltkrieges aus Kunstseidenabfällen hergestellt und diente bei der damals herrschenden Rohstoffknappheit als Ersatz für Naturfasern. Die Erfahrungen, die man mit der neuen Kunstspinnfaser, der „Stapelfaser“, gemacht hat, waren nicht die besten, und als nach Kriegsende natürliche Faserstoffe wieder in ausreichendem Maße und zu erschwinglichen Preisen zur Verfügung standen, konnte das „Ersatzprodukt“ der Kriegszeit sowohl in

---

[51]) Hoffmann, H., Die Rohstoffversorgung der deutschen Zellstoffindustrie, in: Rhein-Mainische Wirtschaftszeitung. Jahrg. 1934 Nr .17 v. September 1934, S. 584.

[52]) „Linters“ sind ganz kurze Baumwollfasern, die nach der Entfernung der langen, eigentlichen Baumwollfasern noch an den Samenkörnern hängen bleiben, dann mit besonderen Maschinen von den Samen getrennt, in Ballen gepreßt und so verfrachtet werden. (Die Herstellung und Verwendung der „Bemberg“-Kunstseide, S. 2) .

[53]) Der Verkaufspreis des fertigen Kunstseidenfadens ist z. B. bei Kupferseide fast 50 mal so hoch als der Wert der verarbeiteten Linters. (Die Herstellung und Verwendung der „Bemberg“-Kunstseide, S. 12).

[54]) Keiser, G., Das Rohstoffproblem in der Textilwirtschaft, in: Die Wirtschaftskurve, 13. Jahrg. Heft 4, März 1935, S. 351.

seinen Eigenschaften als auch in seinem Preise nicht mehr mit den Naturfasern konkurrieren und verschwand fast gänzlich aus dem Markte [55] [56]). Der Gedanke, die „Ersatzfaser" zu einer Qualitätsspinnfaser zu vervollkommnen, blieb jedoch lebendig, und nach vielen Versuchen gelang es schließlich auch der Industrie, eine neue, brauchbare Spinnfaser zu schaffen, die kein „Ersatz" für irgend einen natürlichen Textilrohstoff sein soll und kann, sondern sich als neuer Rohstoff neben Naturfasern seinen Markt erobern will. Es handelt sich also bei der heutigen Kunstspinnfaser um ein stark verbessertes und verfeinertes Produkt, das der alten unbeliebten „Stapelfaser" der Kriegszeit weit überlegen ist.

Die Herstellung der Kunstspinnfaser befindet sich zur Zeit noch im Aufbau. Die Erzeugung des Jahres 1934 betrug etwa 10 Millionen kg, die Leistungsfähigkeit der deutschen Industrie soll so gesteigert werden, daß im Jahre 1936 eine Menge von 70 Millionen kg produziert werden kann [57]). Diese Steigerung wird durch eine Erweiterung der vorhandenen und durch Gründung neuer Erzeugungsstätten ermöglicht. Als Gründer neuer Fabriken beteiligen sich Baumwollspinnereien und Webereien [58]), sodaß die Produktion der Kunstspinnfaser nicht mehr ausschließlich eine Angelegenheit der Kunstseidenindustrie sein wird.

Wie die Kunstseide, so werden auch die Kunstspinnfasern auf chemischem Wege hauptsächlich nach dem Viskoseverfahren aus der Zellulose des Holzes hergestellt. Von der Kunstseidenproduktion weicht das Herstellungsverfahren im Grundsätzlichen dadurch ab, daß die endlos langen und glatten Fäden der Kunstseide zu kurzen Fasern geschnitten, gekräuselt und dann entweder für sich allein oder mit anderen Textilrohstoffen zusammen versponnen werden. Hierdurch erhalten die Kunstspinnfaser-Garne einen „haarigen" Charakter, die Wärmeeigenschaften

---

[55]) Vgl. Lindenmeyer, J., Die Stapelfaser Sniafil. München und Berlin 1931, S. 2.

[56]) Während des Krieges wurden nach einem dem Verfasser vorliegenden Kalkulationsbuch einer Korsettfabrik Korsettartikel aus Papiergeweben, Zeltbahnstoff, Strohsackleinen und Sackstoff gefertigt.

[57]) Spinnfaser-Erzeugung im Ausbau, in: Frankfurter Zeitung Nr. 244 v. 14. 5. 1935.

[58]) Z. B. die mechanische Baumwoll-Spinnerei und Weberei, Augsburg". (Frankfurter Zeitung Nr. 220 v. 1. 5. 1935) und die „Debag, Deutsche Baumwoll-A.-G." (Frankfurter Zeitung Nr. 246 v. 15. 5. 1935).

werden wesentlich verbessert, das von der Kunstseide auf dem Körper erzeugte Kältegefühl kommt in Wegfall.

Sogar gegenüber den Naturfasern besitzen die Kunstspinnfasern mancherlei Vorteile[59]). So ist hier vor allem die wesentlich höhere Feinheit der Einzelfaser und ihre gleichmäßigere Stapellänge zu erwähnen, die den aus Kunstspinnfasern hergestellten Erzeugnissen einen schönen weichen Griff und eine gute Schmiegsamkeit verleihen. Weiter haben die Kunstspinnfasern neben dem hohen Reinheitsgrad keine merkliche Naturfarbe und sind daher in der Regel ohne jede Bleiche für die meisten Zwecke sofort verwendbar. Durch ihre hohe Porosität, die auf dem starken Quellungsvermögen der Fasern beruht, besitzen sie eine gute Saugfähigkeit, welche bei all den aus ihnen hergestellten Geweben, die zur Herstellung von Leib- und Gebrauchswäsche Verwendung finden, von Vorteil ist. Auch die Haftfähigkeit der verhältnismäßig glatten Kunstspinnfasern für Schmutz und Aehnliches ist wesentlich geringer als bei der zumeist stark gekrümmten Oberfläche der Naturfasern. Schließlich ist auch noch der schöne edle Glanz der Kunstspinnfaser zu erwähnen, der den aller natürlichen Spinnstoffe (mit Ausnahme der Kunstseide) weit übertrifft.

Maßgebend für die wirtschaftliche Bedeutung ist weiterhin noch, worauf Lindenmeyer hinweist, „daß sie keinen Preisschwankungen unterworfen ist und, falls in Deutschland hergestellt, eine gewisse Unabhängigkeit vom ausländischen Rohstoffmarkt bietet“[60]).

Den aufgeführten Vorteilen der Kunstspinnfasern stehen aber auch gewisse Nachteile gegenüber, die denjenigen der Kunstseide ähnlich sind. So ist hier vor allem die im Vergleich zu den Naturfasern wesentlich geringere Festigkeit zu nennen, die auch von den Herstellern der Kunstspinnfasern zugegeben wird[61]). Schon die Trockenfestigkeit der

---

[59]) Vgl. hierzu: H. Brandenburger, Die neuen Kunstfasern in wirtschaftlicher und technischer Hinsicht, in: Zeitschrift für die gesamte Textil-Industrie. 38. Jahrg. Leipzig 1935, Nr. 1 v. 2. 1. 1935, S. 18.
H. Weychardt, a.a.O. S. 2.
Vistra und Wollstra, Handbuch für den Verkäufer, herausgegeben von der I. G. Farbenindustrie A.-G., Berlin SO 36, Abteilung Vistrafaser. Berlin o. J. S. 12.

[60]) Lindenmeyer, a.a.O. S. 91.

[61]) Weychardt, H., a.a.O. S. 2, und Vistra-Informationen für den deutschen Einzelhandel.
5. Jahrg. Berlin, Heft Nr. 1 v. Januar 1935, S. 31.

Kunstspinnfaser ist geringer als die der Baumwolle, noch ungünstiger ist aber ihre Naßfestigkeit, die nur 55 % der Trockenfestigkeit beträgt[62]), während — wie schon weiter oben festgestellt wurde — die Festigkeit der Baumwollfaser in nassem Zustande sogar 10—20 % zunimmt. Auch läßt die Elastizität der Kunstspinnfaser zu wünschen übrig, was zum Teil auf die mangelnde Kräuselung zurückzuführen ist[63]).

Um die Nachteile der Kunstspinnfasern möglichst weitgehend auszuschalten und vor allem auch, um eine allzu starke Preiserhöhung der Fertigfabrikate zu vermeiden[64]), werden die Kunstspinnfasern weniger allein verwendet, sondern zum größten Teil mit Naturfasern vermischt. Diese sogenannten „Mischgarne", die je nach ihrem Verwendungszweck in den verschiedensten Zusammensetzungen gesponnen werden können, haben sich in der Praxis teilweise gut bewährt. Es kommt aber hierbei vor allem darauf an, daß die Kunstspinnfaser, die, wie schon oben gesagt, kein Ersatzprodukt sein will und kann, nun nicht schematisch an Stelle irgend eines fehlenden Materials oder zur Beimischung verwendet wird, sondern es handelt sich darum, die neue Faser innerhalb ihrer Zweckmäßigkeitsgrenze zu verwenden. Um nun der Verwendbarkeit der Kunstspinnfaser eine gewisse Richtung und Begrenzung zu geben, sind zur Zeit in Kreisen der Industrie und innerhalb der Fachschaften Erhebungen im Gange[65]).

Ueber das Ergebnis der Versuche bezüglich ihrer Kunstspinnfaser „Flox" berichten die Vereinigten Glanzstoff-Fabriken folgendermaßen[66]): „Es ist durch Laboratoriumsuntersuchungen und groß angelegte Tragversuche einwandfrei festgestellt, daß bei Stapelartikeln, die 10 oder 20 % Flox enthalten, die hervorstechenden Eigenschaften des Naturproduktes in dem erforderlichen Maße gewahrt bleiben, z. B. sind Nessel und Köper absolut koch- und wringfest, können also nach jeder Richtung strapaziert werden, ohne daß sich ein Unterschied gegenüber der reinen Baumwollware zeigt."

---

[62]) Brasch, a.a.O. S. 115.

[63]) Brasch, a.a.O. S. 117.

[64]) Die Preise für Kunstspinngarne sind heute noch etwa doppelt so hoch wie die der Baumwolle.
Vgl. Textil-Zeitung Nr. 270 v. 14. 11. 1934, und Brasch, a.a.O. S. 120.

[65]) Württembergische Wirtschafts-Zeitschrift, Jahrg. 1935 Heft 2 v. 12. 1. 1935, S. 36: Deutsche Faser.

[66]) H. Weychardt, a.a.O. S. 3.

Nach Angaben der I. G. Farbenindustrie A.-G.[67]) ist die von ihr hergestellte Kunstspinnfaser „Vistra" bisher vom technischen Standpunkte aus (Tragfähigkeit, Dauerhaftigkeit, Waschfestigkeit, Aussehen) u. a. mit Vorteil für Herrenhemdenstoffe und Futterstoffe in den Mischungsververhältnissen (Kunstspinnstoffe plus Baumwolle) 70 + 30 und 50 + 50 und für Trikotagen und Damenunterkleiderstoffe in den Mischungsverhältnissen 90 + 10, 70 + 30 und 50 + 50 angewandt worden. In einem Aufrufe an die Verarbeiter der Vistrafaser[68]) bittet die I. G. Farbenindustrie A.-G. ausdrücklich darum, die deutschen Spinnfasern nur solchen Verwendungszwecken zuzuführen, bei denen auf ihre Eigenheiten gebührende Rücksicht genommen wird, also die Kunstspinnfasern nur dort zu verarbeiten, wo für ihre Eignung entsprechende Erfahrungen vorliegen.

Ueber die Verwendbarkeit der Kunstspinnfasern für Korsettstoffe liegen noch wenig Erfahrungen vor. Es sind zwar schon Versuche mit Geweben aus reiner Kunstspinnfaser und solchen, bei denen Kunstspinnfasern und Baumwolle miteinander gemischt wurden (u. a. z. B. im Verhältnis 50 : 50), angestellt worden, doch müssen diese Versuche noch weiter fortgesetzt werden, um über die Anwendbarkeit der neuen Fasern für die Zwecke der Korsettindustrie zu einem abschließenden Urteil kommen zu können. Es steht jedoch fest, daß ihrer Verwendbarkeit — insbesondere für billigere Artikel — wenigstens vorerst noch bestimmte Grenzen gesetzt sind, da selbst bei einer nur geringen Beimischung in Höhe von 10—20 % eine gewisse Preisverteuerung die Folge ist[69]). So hat eine Korsettstoffweberei im April 1935 ein Mischgewebe herausgebracht, das ein sehr gutes Aussehen hat, aber etwa 20 % teurer ist als der entsprechende Baumwollstoff.

bb) Die Beschaffung ausländischer Rohstoffe durch Kompensationsgeschäfte.

Neben die Bemühungen, durch die einheimische Wirtschaft Textilrohstoffe zu erzeugen, die die natürlichen Faserstoffe ersetzen können, treten noch diejenigen, welche darauf gerichtet sind, Wolle und Baumwolle, die nicht vollständig entbehrt werden können, zu beschaffen. Da dies nur auf dem Wege des Imports geschehen kann, sind Bestrebungen im Gange, die eine Versorgung der Industrie mit den notwendigen Roh-

[67]) Zitiert bei Brasch, a.a.O. S. 119.

[68]) Der Manufakturist Nr. 3/4 v. 17. 1. 1935.

[69]) Vgl. H. Weychardt, a.a.O. S. 3, und Textil-Zeitung Nr. 270 v. 14. 11. 1934.

stoffen sicherstellen sollen. Die gegenwärtige schwierige Devisenlage Deutschlands hat Mittel und Wege finden lassen, die eine Beschaffung dadurch gewährleisten, daß die Rohstoffe im direkten Austausch gegen Fertigfabrikate eingeführt werden. Es wird also die Einfuhr mit den Ausfuhren bezahlt, ohne daß ein zwischenstaatlicher Zahlungsverkehr notwendig wird. Die Verträge, die auf dieser Basis zustande kommen, bezeichnet man als Kompensationsgeschäfte. Sofern diese auf privater Initiative beruhen, spricht man von privaten Kompensationsgeschäften; diejenigen, welche staatlicher Regelung ihr Zustandekommen verdanken, werden entsprechend als staatliche Kompensationsgeschäfte bezeichnet.

Die einfachste Form der Kompensation ist ein Tauschgeschäft, bei dem der Exporteur seine Ware dem ausländischen Importeur überläßt, wofür der letztere Gegenlieferungen im entsprechenden Betrage ausführt. Allerdings wird bei der herrschenden Kompliziertheit der Handelsbeziehungen es nur selten vorkommen, daß zwei Kontrahenten allein bereits einen Austausch vornehmen können, weil die Voraussetzung hierfür wäre, daß beide Vertragspartner für die jeweilige Gegenleistung Verwendung haben. In der Regel sind es vier oder mehr Kontrahenten, die sich zusammenfinden müssen, um ein Kompensationsgeschäft durchzuführen. Die Bezahlung wird dann unter den Partnern gleicher Nationalität durchgeführt [70]).

Aber auch dann ist ein Zustandekommen solcher Geschäfte noch nicht sehr einfach, weil in der Regel einem großen Posten eingeführten Rohstoffes eine große Anzahl kleiner und kleinster Exportaufträge gegenüberstehen, durch die die Gegenleistung bewirkt werden muß.

Diese Schwierigkeiten werden noch erhöht durch die Notwendigkeit der Beachtung der devisenwirtschaftlichen Vorschriften und durch die den Waren- und Zahlungsverkehr regelnden zwischenstaatlichen Abkommen. Es kann nicht Aufgabe dieser Arbeit sein, alle Fragen, die mit dem Kompensationsgeschäft im Zusammenhange stehen, zu klären, es möge auf die speziellen Untersuchungen über dieses Problem hingewiesen werden [71]).

---

[70]) Vgl. Frankfurter Zeitung Nr. 510 v. 7. 10. 1934.

[71]) Vgl. Kroymann, Clearing und Kompensation im Außensandel. Hamburg 1934.
Goedecke, G., Ein- und Ausfuhrerleichterungen durch Kompensationsgeschäfte und Rohstoffkreditgeschäfte. Frankfurt a/M. 1934. Börsen- und Wirtschaftskalender 1935. Herausgegeben von der Frankfurter Zeitung S. 79.

Die Notwendigkeit der Förderung der Kompensationsgeschäfte zum Zwecke der Rohstoffversorgung der deutschen Wirtschaft ist auch von der Regierung immer wieder betont worden. „Wir hoffen, daß es möglich sein wird, mit den rohstoffliefernden Ländern, sei es über private, sei es über offizielle Lieferungsverträge, zu Austausch- und Kompensationsgeschäften zu kommen, von denen wir gerade für die Entwicklung der Rohstoffländer entscheidende Vorteile erwarten, die wechselseitig auch uns zugute kommen werden.“ [72])

Die Frage der Beschaffung von Rohstoffen durch private Kompensation ist bisher noch nicht in vollem Umfange gelöst. Dies liegt einmal an den bereits geschilderten Schwierigkeiten des „Sichfindens“ der Interessenten, zum anderen wirkt sich aber auch die notwendige Ueberwachung und Genehmigung hemmend aus. So berichtet die Württembergische Handelskammer auf Grund von Erhebungen über das Gebiet der Kompensationsgeschäfte: „Anlaß zur Klage gibt den Exporteuren immer wieder die lange Zeitdauer, die von den Ueberwachungs- und Devisenstellen bis zur Entscheidung über die Anträge auf Genehmigung von Kompensationsgeschäften benötigt wird. Gewisse Verbesserungen sind in der letzten Zeit allerdings hier eingetreten. Es wäre jedoch im Interesse des Exports gelegen, wenn über die Anträge spätestens innerhalb 10—12 Tagen entschieden werden könnte. — Die ohne Begründung erfolgende Ablehnung der Genehmigung von Kompensationsgeschäften hat schon vielfach den Export- und auch Importfirmen Veranlassung gegeben, sich weiterhin um das Zustandekommen von Kompensationsgeschäften nicht mehr zu bemühen.“ [73])

Eine solche Entwicklung kann aber im Interesse der deutschen Rohstoffversorgung keineswegs erwünscht sein. Tatsächlich scheinen trotz der angeführten Schwierigkeiten gemäß den soeben zitierten Erhebungen auch in Württemberg eine ganze Reihe von privaten Kompensationsgeschäften durchgeführt worden zu sein. Auch im übrigen Reich hat sich die Zahl der auf Kompensation beruhenden Geschäfte erhöht. So wird berichtet, daß der Umfang der über Hamburg im Außenhandel getätigten Kompensationsgeschäfte von RM 20 Millionen im Monat

---

[72]) Schacht, Notwendigkeiten der deutschen Außenwirtschaft. Erklärungen auf dem Presseabend der Leipziger Herbstmesse am 26. 8. 1934, Druckschrift S. 21.

[73]) Schnabel, Die Lage der württembergischen Exportindustrie am Ende des Jahres 1934, in: Württembergische Wirtschaftszeitung, 15. Jahrg., Nr. 6 v. 9. 2. 1935.

November auf RM 40 Millionen im Monat Dezember[74]) und auf RM 55 Millionen im Monat Januar[75]) 1935 gestiegen ist. In welchem Maße der für die Korsettindustrie besonders wichtige Rohstoff Baumwolle durch diese Art der Geschäfte zusätzlich beschafft werden konnte, entzieht sich der statistischen Erfassung.

Bekannt geworden sind dagegen die auf Baumwolle bezüglichen Maßnahmen, die von amtlichen Stellen eingeleitet worden sind. Bisher sind die Vereinigten Staaten mit einem Anteil von etwa 70 % der wichtigste Baumwolllieferant für Deutschland gewesen. Gleichzeitig hat Deutschland gegenüber diesem Lande einen passiven Handelsbilanzsaldo aufzuweisen, sodaß die Bezahlung der Einfuhr infolge der Clearingverträge bzw. seit Einführung des „Neuen Planes" nicht mehr möglich ist. Es müssen also neue Wege gefunden werden, wenn Amerika überhaupt noch als Lieferant für Deutschland in Frage kommen will. Bereits zu Beginn des Monats November tauchten Vorschläge auf, die sich darauf bezogen, den Amerikanern 500 000 Ballen Baumwolle abzunehmen, wenn sie sich bereit erklärten, dafür deutsche Waren abzunehmen. Es handelte sich dabei also um ein regierungsseitig gefördertes Kompensationsgeschäft. Die Verhandlungen der von beiden Regierungen eingesetzten Ausschüsse dauerten während des ganzen Monats Dezember an, wobei sich ergab, daß die Amerikaner der Form einer reinen Kompensation nicht zugeneigt waren, wobei sie sich auf die amerikanische Anti-Dumping-Gesetzgebung beriefen[76]).

Den Stand der Verhandlungen und die deutschen Vorschläge gibt ein in der amerikanischen Wochenzeitschrift „Cotton Trade Journal" veröffentlichter Aufsatz eines der Vertreter der Bremer Handelskammer wieder:

> „Das Geschäft, das während der letzten Zeit verhandelt wurde, ist zwar in gewissem Sinne ein Warenaustausch, jedoch ist er nicht so gedacht, daß Einfuhr und Ausfuhr zeitlich miteinander übereinstimmen. Der Vorschlag geht dahin, daß aus Händen des amerikanischen Baumwollhandels, also nicht aus den regierungsseitig kontrollierten Vorräten etwa $^1/_2$ Millionen Ballen Baumwolle

---

[74]) „Frankfurter Zeitung" Nr. 22 v. 12. 1. 1935.

[75]) Langen, Grundzüge des Kompensations- und Rohstoffkreditgeschäftes, in: Zeitschrift für die gesamte Textil-Industrie, 38. Jahrg. Nr. 9 v. 27. 2. 1935, S. 122.

[76]) „Frankfurter Zeitung" Nr. 580 v. 14. 11. 1934 und Nr. 589 v. 18. 11. 1934.

sich nach Deutschland bewegen, und zwar über ein „Special credit arrangement", wenn man es so nennen will.

Die Deutschen werden den amerikanischen Verschiffern für diese Baumwolle schulden. Gleichzeitig wird ein Kanal gesucht, durch den deutsche Waren nach Amerika fließen können, wie z. B. gewisse Chemikalien und Düngemittel, auch dies wiederum durch den Einsatz des einschlägigen privaten Importhandels. Sobald diese Waren vom amerikanischen Markt aufgenommen wären, würden die amerikanischen Käufer, anstatt nach Deutschland zu überweisen, ihre Zahlungen vollziehen, um den Kredit abzutragen, der in Deutschland für die amerikanischen Baumwollverschiffer eröffnet worden war." [77])

Bisher ist ein Erfolg der Bemühungen, Baumwolle auf dem soeben geschilderten Wege zu beziehen, noch nicht zu verzeichnen, hauptsächlich deshalb, weil sich die Vereinigten Staaten gegen eine Mehreinfuhr aus Deutschland auf dem Wege von Gegenseitigkeitsgeschäften noch sperren [78]).

Etwa gleichzeitig mit den Verhandlungen in den Vereinigten Staaten, setzten Bemühungen von ägyptischen Baumwollinteressenten ein, die darauf abzielten, den Baumwollabsatz nach Deutschland durch Kompensationsgeschäfte zu fördern. Die Lage ist hier insofern günstiger, als Aegypten in großem Maße zur Einfuhr von gewissen Erzeugnissen gezwungen ist, die es ebenso gut in Deutschland wie anderswo beschaffen kann. Hierher gehören beispielsweise Kunstdünger, landwirtschaftliche Maschinen, pharmazeutische Erzeugnisse und auch Kohlen. Wenn also in diesem Falle von der ägyptischen Regierung keine Schwierigkeiten gemacht werden, ist doch andererseits der deutsche Markt für ägyptische Baumwolle nicht in gleichem Maße aufnahmefähig wie für amerikanische, weil ihr Preis bei besserer Qualität viel höher liegt.

Die angebahnten Verhandlungen scheinen auch schon zu Beginn des Jahres einen Erfolg gebracht zu haben. So wird berichtet, daß zwischen Deutschland und der ägyptischen Agrarkreditbank ein Kompensationsgeschäft von 100 000 Pfund, und zwar Baumwolle gegen Kunstdünger, abgeschlossen worden ist [79]).

Ende des Monats Februar befanden sich ägyptische Exporteure in Berlin, um über den weiteren Ausbau von Kompensationsgeschäften zu

---

[77]) Textil-Zeitung Nr. 287 v. 4. 12. 1934.

[78]) Frankfurter Zeitung Nr. 20 v. 11. 1. 1935.

[79]) Frankfurter Zeitung Nr. 30 v. 17. 1. 1935.

beraten. Ein Ergebnis der Verhandlungen wurde nicht bekannt gegeben [80]).

Immerhin ist mehr und mehr die Tendenz zu erkennen, den deutschen Bedarf bei den Ländern zu decken, die sich der deutschen Fertigware nicht verschließen. Neben Aegypten kommen die Türkei und vor allem die südamerikanischen Staaten (hauptsächlich Brasilien) in Frage. Namentlich die letzteren sind für den deutschen Bezug wichtig, weil die Bezahlung in deutschen Waren keinerlei Schwierigkeiten bereitet, denn die in Kompensation gelieferten Waren gehören dort zu den lebenswichtigen Artikeln, sodaß die Unterbringung auf keine Schwierigkeiten stößt. Hinzu kommt noch, daß die Handelsorganisationen der südamerikanischen Länder in besonders gutem Maße für die Durchführung von Kompensationsgeschäften geeignet sind, weil die Exporthäuser direkt mit den Importfirmen verkuppelt sind oder doch in sehr naher Beziehung zueinander stehen [81]).

Durch die geschilderten Verhältnisse machen sich starke strukturelle Verschiebungen in der Bedarfsdeckung bemerkbar. Die Vereinigten Staaten, die sich nicht geneigt zeigen, den Bezug durch die Einwilligung in Kompensationsgeschäfte zu ermöglichen, treten als Lieferanten jetzt stark in den Hintergrund, wie überhaupt dieses Land seine Vormachtstellung in der Weltversorgung mit Baumwolle in letzter Zeit eingebüßt hat, sein Anteil ist von 55 % auf 45 % gesunken [82]).

Die nachfolgende Tabelle zeigt, wie sich die Bedarfsdeckung von Rohbaumwolle innerhalb der für Deutschland in Betracht kommenden Lieferländer verschoben hat: [83])

Herkunft der Baumwolleinfuhr (in 1000 dz)

	Verein. Staaten v. Amerika	Ägypten	Brit. Indien	Brasilien	Türkei	Übrige Länder
Januar/Februar 1933	596	103	43	0,2	2	85
Monatsdurchschnitt 1933	284	33	32	0,05	0,5	44
Januar/Februar 1934	524	101	55	1	0,2	100
Monatsdruchschnitt 1934	183	37	31	7	5	69
Januar/Februar 1935	126	51	29	113	58	235

[80]) Textil-Zeitung Nr. 47 v. 24. 2. 1935.
[81]) Textil-Zeitung Nr. 285 v. 1. 12. 1934.
[82]) Frankfurter Zeitung Nr. 132 v. 13. 3. 1935.
[83]) Textil-Zeitung Nr. 81 v. 5. 4. 1935.

Die Umstellung der rohstoffverarbeitenden Industrie auf die von der gewohnten amerikanischen Baumwolle verschiedene Qualität dürfte große Anforderungen an die Spinnereien und Webereien stellen. Die notwendige Umschichtung ist bereits im Gange und zum Teil abgeschlossen. Es wird berichtet, daß mit der nichtamerikanischen Baumwolle durch Umstellung der Maschinen das beste Ergebnis erzielt worden sei [84]).

Industrie und Handel tragen also dazu bei, mit Hilfe der Kompensationsgeschäfte einen Teil des Rohstoffbedarfes der deutschen Textilwirtschaft zu decken, und es ist zu erwarten, daß in Zukunft durch einen Ausbau dieser Beschaffungsform die Einfuhr an Rohstoffen noch erhöht werden kann, damit die weiterverarbeitenden Industrien in ihrer Produktion nicht gehemmt sind und die Versorgung der Konsumenten sichergestellt bleibt.

2. *Der Arbeitseinsatz*

a) Die im Betriebe beschäftigten Arbeitskräfte.

Das Vorhandensein eines ausreichenden und tüchtigen Arbeiterstammes ist für die Korsettindustrie von Lebenswichtiger Bedeutung [85]). Insbesondere diejenigen Korsettfabriken, die bessere Qualitäten herstellen, sind bei ihrer Fabrikation auf langjährig geschulte Arbeiterinnen angewiesen; denn nur mit deren Hilfe können sie die unerläßliche Genauigkeit und Sauberkeit der Verarbeitung ihrer Artikel erreichen.

Die Beschaffung der Arbeitsleistungen ist für die Korsettindustrie ein sehr wichtiges Problem. Da geeignete Arbeitskräfte für die Korsettherstellung nur schwer zu beschaffen sind, macht sich in den Zeiten der Hochsaison und Hochkonjunktur fast regelmäßig ein starker Arbeitermangel bemerkbar. Seit Jahrzehnten schon werden immer wieder Klagen laut, daß es große Schwierigkeiten bereiten würde, geübte Korsettnäherinnen in genügender Anzahl zu bekommen [86]).

---

[84]) Frankfurter Zeitung Nr. 220 v. 1. 5. 1935.

[85]) Vgl. hierzu die Abschnitte über die historische Entwicklung und über den Standort der Korsettindustrie S. 13 ff. dieser Arbeit.

[86]) Vgl. H. Gebauer, a.a.O. S. 448.
Jahresberichte der Gewerbeaufsichtsbeamten im Königreich Württemberg. Stuttgart 1904, S. 97;
Corset-Specialist Nr. 13 v. 23. 7. 1927;
Zeitschrift für Textilwirtschaft Nr. 40 v. 7. 10. 1932;
Textil-Zeitung Nr. 199 v. 20. 8. 1933.

Der Hauptgrund für diesen ständigen Mangel an Arbeitskräften dürfte wohl vor allem darin zu suchen sein, daß es bei weiblichen Arbeitskräften [87]) viel schwieriger ist als bei männlichen, einen treuen beständigen Arbeiterstamm heranzuziehen. Die weiblichen Arbeitskräfte sind vielfach nur wenige Jahre in der Fabrik tätig und scheiden in den meisten Fällen bei ihrer Verheiratung aus dem Betriebe aus [88]).

Um diesem fast chronisch zu nennenden Arbeitermangel abzuhelfen, sind die meisten Korsettfabriken im Laufe der Zeit immer mehr dazu übergegangen, möglichst viele Heimarbeiter im Betriebe zu beschäftigen [89]). Außerdem lassen sie zumeist durch ältere, gut geschulte Arbeiterinnen junge weibliche Arbeitskräfte im Korsettnähen ausbilden. Da die Ausbildung in der Korsettbranche jedoch weit schwieriger ist als in der gesamten übrigen Bekleidungsindustrie, bereitet das Anlernen dieser jungen Mädchen den einzelnen Betrieben ziemlich große Schwierigkeiten und hohe Kosten [90]). Auch besteht die Gefahr, daß die angelernten Mädchen nach beendeter Lehrzeit in andere Betriebe eintreten oder wegziehen. In diesem Falle hat dann der Unternehmer für die Ausbildung erhebliche Aufwendungen gemacht, ohne daß der erwartete Erfolg eingetreten wäre.

Auf einer Sitzung des Korsettfabrikanten-Verbandes im Juni 1933 wurde auch das Problem der Beschaffung geeigneter Arbeitskräfte für die Korsettindustrie diskutiert. Dabei wurde von einigen Fabrikanten die Frage aufgeworfen, ob nicht mit Hilfe des Staates Kurse zur Ausbildung von Korsettnäherinnen abgehalten werden könnten, um dadurch dem ständigen Mangel an qualifizierten Arbeiterinnen abzuhelfen [91]). Die

---

[87]) In der Korsettindustrie werden vorwiegend weibliche Arbeitskräfte beschäftigt; nach der Betriebszählung vom Jahre 1925 betrug ihr Anteil 83,4 % des gesamten mit der Herstellung von „Korsetts und Binden" beschäftigten Personals.

[88]) Vgl. hierzu Alfons von der Helm, Die württembergische Trikotagenindustrie. Diss. Leipzig 1930 S. 67.

[89]) Dora Benjamin, Der Stand der Heimarbeit in Deutschland. Jena 1928, S. 10: „Von abnehmender Bedeutung ist die Heimarbeit in der Wäschebranche. Besonders groß ist die Abwanderung in den Fabrikbetrieb in der Korsettindustrie."

[90]) Vgl. Zeitschrift für Textilwirtschaft Nr. 40 v. 7. 10. 1932.

[91]) Solche mit Mitteln des Staates oder der Gemeinden finanzierte Kurse wurden in früheren Jahren schon verschiedentlich einge-

Mehrzahl der in der oben erwähnten Sitzung anwesenden Korsettfabrikanten war jedoch der Ansicht, daß wegen der allzu großen Verschiedenheit der von den einzelnen Firmen hergestellten Korsettartikel Ausbildungskurse vom Staate nicht veranstaltet werden könnten, bzw. daß die Einrichtung solcher Kurse mit den allergrößten Schwierigkeiten verknüpft sei.

Um die hohen Ausbildungskosten vermindern und um die Lehrzeit abkürzen zu können, suchen die Korsettfabriken möglichst solche Arbeiterinnen zu bekommen, die sich schon in der Wäsche- oder Trikotagen-Industrie Grundkenntnisse im Nähen erworben haben. Gelingt ihnen dies, so können sie diese schon vorgebildeten Näherinnen verhältnismäßig rasch wenigstens für einfachere Näharbeiten anlernen. Im übrigen versuchen die Korsettfabriken durch eine weitgehende Arbeitsteilung und durch die Verwendung der neuesten Spezialmaschinen die Arbeitsleistung der im Betriebe beschäftigten Gefolgschaftsmitglieder zu steigern.

Hinter der Frage des Vorhandenseins weiblicher Arbeitskräfte tritt die der gelernten männlichen Arbeiter zurück, da diese ihrer Zahl nach nur einen ganz geringen Prozentsatz der Belegschaft ausmachen.

b) Die Heimarbeiterinnen.

Der Hauptvorteil bei der Beschäftigung einer Anzahl von Heimarbeiterinnen neben den im Fabrikbetriebe tätigen Korsettnäherinnen — reine Verlagsbetriebe gibt es in der Korsettbranche nicht — besteht für den Unternehmer darin, daß er sich leichter an die Konjunktur- und Saisonsschwankungen anpassen kann als beim reinen Fabrikbetrieb. Durch die Verwendung von Heimarbeiterinnen läßt sich ein gewisser Ausgleich im Beschäftigungsgrad erreichen [92]).

---

richtet. So erfuhr der Verfasser von einem sächsischen Fachmann, daß vor einer Reihe vor Jahren in Oelsnitz i. V. mit Mitteln der Stadt und der dortigen Korsettfabrikanten der Versuch gemacht wurde, eine Nähschule zu errichten, die Näherinnen für die Korsettindustrie heranbilden sollte. Der Versuch führte aber nicht zum erhofften Erfolge und wurde daher bald wieder eingestellt. Auch Hoffmann (a.a.O., S. 72) berichtet über einen Kursus im Maschinennähen, der im Jahre 1894 von der Göppinger Korsettindustrie unter Beihilfe des dortigen Handels- und Gewerbevereins und der schon früher erwähnten staatlichen „Zentralstelle für Gewerbe und Handel" abgehalten wurde.

[92]) Es sei darauf hingewiesen, daß in den Vereinigten Staaten die Heimarbeit in der Korsettindustrie seit dem Jahre 1933 verbo-

Dieser Ausgleich wird insbesondere dadurch ermöglicht, daß sich die Zahl der Heimarbeiterinnen verhältnismäßig leicht vermehren oder vermindern läßt, da für den größten Teil die Korsettherstellung nur ein Nebenerwerb ist. So handelt es sich z. B. im Heubacher Bezirk bei den für die Korsettindustrie tätigen Heimarbeiterinnen zumeist um verheiratete Frauen, die früher in der Fabrik gearbeitet haben und sich nun durch Heimarbeit ein Zusatzeinkommen zu verschaffen suchen. Vielfach sind es Frauen von Kleinbauern, die sich während der für die Landwirtschaft ruhigen Zeiten mit der Heimarbeit für die Korsettindustrie beschäftigen [93]). Hierbei ist es für die im Heubacher Bezierk ansäßigen Firmen besonders günstig, daß ihre Hauptsaison in die Wintermonate fällt, weil in dieser Jahreszeit die erwähnten bäuerlichen Arbeitskräfte ihnen in großer Zahl zur Verfügung stehen.

Ein weiterer großer Vorteil für den Unternehmer ist die Tatsache, daß er ohne große Neuanschaffungen von Maschinen, ohne Erweiterungsbauten etc. seine Produktion rasch mit Hilfe einer vermehrten Zahl von Heimarbeiterinnen steigern kann. Früher bestand für ihn fernerhin die Möglichkeit, den Heimarbeiterinnen in der Hochsaison über das normale Maß hinaus Arbeit zuzuteilen, wodurch er Zuschläge für Ueberstunden im Fabrikbetrieb ersparen konnte. Durch das „Gesetz über den Lohnschutz in der Heimarbeit" vom Juni 1933 ist der Unternehmer jedoch heute hierzu nicht mehr in der Lage [94]).

Ein Nachteil bei der Beschäftigung von Heimarbeiterinnen ist der Umstand, daß die Wahrung des Fabrikgeheimnisses in Bezug auf Modelle, Muster, Arbeitsmethoden etc. sehr erschwert wird [95]). Die meisten Korsettfabriken suchen sich gegen Mißbrauch ihrer Modelle dadurch zu schützen, daß sie einen Revers unterschreiben lassen, in dem unter Androhung einer Konventionalstrafe verboten wird, die zum Nähen übergebenen Artikel nachzuahmen, Musterschnitte davon anzufertigen oder sie einer dritten Person zu diesen Zwecken zu überlassen.

---

ten ist. „Keine Person darf Arbeiter außerhalb eines oder seines Betriebes beschäftigen. Keine Heimarbeit wird erlaubt." (Kodex des ehrlichen Wettbewerbs für die Korsett- und Büstenhalter-Industrie vom 14. 8. 1933).

[93]) Vgl. Jahresbericht der Gewerbeaufsichtsbeamten im Königreich Württemberg. Stuttgart 1914: Die Korsettindustrie in Heubach und Umgebung. S. 51.

[94]) Vgl. Textil-Zeitung Nr. 141 v. 14. 6. 1933.

[95]) Vgl. H. Vier, Verhältnis von Fabrikation, Großhandel und Kleinhandel in der Wäscheindustrie. Diss. Heidelberg 1910, S. 15.

Daß die Qualität der Verarbeitung bei den von Heimarbeiterinnen angefertigten Artikeln oftmals sehr mangelhaft ist, muß als weiterer Nachteil der Heimarbeit angesehen werden. Dies ist vor allem auf die fehlende Kontrolle bei der Verarbeitung zurückzuführen, die im Fabrikbetrieb von den Directricen und Aufseherinnen ausgeübt wird. Aus diesem Grunde ist die Ausgabe von Heimarbeit auch in der Regel nur auf Teilarbeiten an Stapelartikeln beschränkt, während die Artikel des besseren Genres nur im Fabrikbetrieb hergestellt werden.

Trotz des großen Vorteils der verhältnismäßig leichten Anpassungsfähigkeit an die Konjunktur- und Saisonschwankungen ist die Heimarbeit in der Korsettindustrie in den letzten Jahrzehnten zurückgegangen. Der Hauptgrund für den Rückgang der Heimarbeit in der Korsettindustrie und das gleichzeitige Anwachsen der Fabrikbetriebe dürfte in der zunehmenden Mechanisierung und Spezialisierung sowie in der Tatsache zu suchen sein, daß eine Produktion auf Vorrat durch Konjunktur- und Modeschwankungen sehr erschwert wurde [96]).

Obwohl die Zahl der in der Korsettindustrie beschäftigten Heimarbeiterinnen seit den Strukturwandlungen der Nachkriegszeit (Rationalisierung, Mode etc.) einen starken Rückgang erfahren hat, ist doch festzustellen, daß ihr Anteil an der gesamten Beschäftigtenzahl vorzüglich der Stapelwarenindustrie während der Hochsaison in den Herbst- und Wintermonaten noch beträchtlich ist. Nach Angaben einer der größten Firma der Branche beträgt bei ihr der Anteil der Heimarbeiterinnen an der Gesamtzahl der Beschäftigten während der Hochsaison rund ein Drittel.

C. Die Kosten der Beschaffung

1. Die Textilpreise und ihre Entwicklung

Da die Materialkosten unter allen Kostenarten den stärksten Einfluß auf die Gestaltung der Gestehungskosten in der Korsettindustrie ausüben, ist der Preisentwicklung der Rohmaterialien besondere Aufmerksamkeit zu widmen.

Die folgende Betrachtung des Beschaffungsmarktes der Korsettindustrie und der Preisbildung auf demselben soll sich in der Hauptsache auf die Untersuchung der Beschaffungsverhältnisse für Baumwollgewebe

[96]) Die „Jahresberichte des Württembergischen Gewerbe- und Handels-Aufsichtsamtes und des Bergaufsichtsbeamten" für die Jahre 1931 bis 1932 (S. 34) führen den Rückgang der Heimarbeit in Württemberg auf folgende Ursachen zurück: „Vor allem trugen

beschränken, da diese im Vergleich zu den sonstigen Stoffen, Zutaten und Hilfsstoffen den weitaus wichtigsten Rohstoff für die Korsettfabrikation darstellen. Auf eine Untersuchung der Beschaffungsverhältnisse für Gewebe aus künstlichen Faserstoffen, die in neuerer Zeit für die Korsettindustrie auch eine gewisse Bedeutung gewonnen haben, muß hier verzichtet werden, da hierfür noch kein brauchbares Material zur Verfügung steht.

Vor einer Untersuchung der Preisentwicklung auf dem Gewebemarkte ist es zunächst einmal notwendig, die Kostengestaltung in der Weberei einer näheren Betrachtung zu unterziehen, da der Marktpreis — wenigstens auf die Dauer gesehen — in seiner Höhe in engem Zusammenhang mit den aufgewandten Kosten steht und diese ihn aufs stärkste beeinflussen [97]).

Der Rohstoffanteil am Produktionswert der Gewebe ist je nach deren Feinheit verschieden hoch; doch hat das Baumwollgarn — verglichen mit den übrigen Kosten — bei allen Geweben den höchsten Anteil an den gesamten Erzeugungskosten. So macht das Garn bei gröberen Geweben etwa $^3/_4$, bei Geweben mittlerer Feinheit $^2/_3$ des Gesamtwertes aus [98]). Der Anteil des Rohmaterials, des Garnes an den Gesamtkosten ist also bei den gröberen Geweben am höchsten, während er bei den feineren, arbeitsintensiveren Geweben zugunsten des erhöhten Lohnanteils abnimmt. Bei einem 140 cm Jacquard-Drill (Matratzendrell) einem verhältnismäIig hochwertigen Baumwollgewebe, das den Korsettstoffen sehr nahe verwandt ist, setzen sich die Gestehungskosten folgendermaßen zusammen [99]):

---

hierzu der im Zusammenhang mit der allgemeinen Wirtschaftslage erfolgte Uebergang von der Lagerarbeit zu Auftragsarbeit und in gewissem Umfange auch der weitere Ausbau der Arbeitsteilung und die Einführung vervollkommneter Maschinen in den Betrieben bei."

[97]) Schmidt, F., Der Wiederbeschaffungspreis des Umsatztages in Kalkulation und Volkswirtschaft. (Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen. Herausgeg. von Prof. Dr. F. Schmidt, 2. Serie, Heft 4) Berlin 1923, S. 7 ff.

[98]) Feitelberg, R., Rohstoffpreis und Fabrikatpreis. Eine Untersuchung über die Preisbildung in der Textilwirtschaft. Diss. München. 1930, S. 52.

[99]) Bickel, O., Die Absatzgestaltung in der deutschen Baumwollweberei. Diss. Köln 1931, S. 109.

Garn	63,4 %
Löhne	19,5 %
Sonstige Kosten	17,1 %

Wir sehen also, daß die Garnkosten in der Kalkulation der Gewebe die wichtigste Rolle spielen. Andererseits sind aber die Garnkosten in noch viel höherem Maße als die Gewebekosten von den Kosten ihres Rohstoffes, der gereinigten Baumwolle, abhängig, da die Baumwollkosten etwa 70—80 % der Gesamtkosten der Garne ausmachen [100]), wobei wiederum wie bei den Geweben mit steigender Feinheit des Garnes der Rohstoffanteil an den Gestehungskosten abnimmt. Jede Veränderung des Preises für Rohbaumwolle trifft also die Herstellungskosten der Baumwollgewebe unter normalen Verhältnissen mit 40—50 % dieser Veränderung. Dies bedeutet also, daß beispielsweise bei einer Senkung des Baumwollpreises um 10 % eine Gewebekostensenkung von 4—5 % eintritt. Bei sehr hochwertigen Geweben sinken die Gestehungskosten allerdings unter Umständen nur um 3 % [101]).

Bei dem hohen Anteil der Baumwollkosten an den gesamten Gestehungskosten der Gewebe ist es begreiflich, daß sie sich in stärkstem Maße auch auf den Gewebepreis auswirken. „Die übrigen Kostenbestandteile beeinflussen sowohl wegen ihres relativ niedrigen Anteilsatzes an den Gesamtkosten, als auch wegen ihrer ziemlich geringfügigen Preisänderungen die Bewegungen der Gewebepreise fast überhaupt nicht oder wenigstens nur unmerklich.“ [102])

Wie sehr sich die Baumwoll- bzw. Garnkosten in dem Gewebepreis widerspiegeln, ergibt sich aus der folgenden Darstellung, welche den engen Zusammenhang zwischen den Preisen für die Rohbaumwolle und den Baumwollgarnen und -geweben aufzeigt.

Der Darstellung liegen die an der Baumwollterminbörse in Bremen notierten Preise für amerikanische Baumwolle (Middling Universal Standard 28 mm staple, loco Bremen) und die von der Stuttgarter Industrie- und Handelsbörse mitgeteilten Preisnotierungen für 20er engl. Baumwollgarn und einem aus diesem Garn hergestellten Baumwollgewebe, nämlich für 86 cm [103]) Cretonnes 16/16 aus 20/20er zugrunde. Bei dem untersuchten Baumwollgewebe handelt es sich um ein glattes Rohgewebe,

---

[100]) Brasch, a.a.O., S. 67, und Bickel, a.a.O., S. 109.

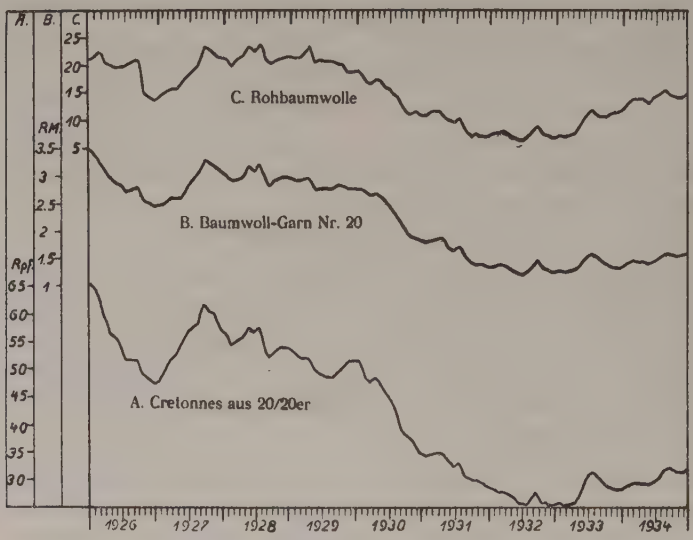
[101]) Bickel, a.a.O., S. 109.

[102]) Bickel, a.a.O., S. 111.

[103]) Bis 23. 8. 1933 88 cm.

bei dem rund 70 % der Herstellungskosten reine Garnkosten sind, und auf dessen Kosten die Veränderungen der Baumwollpreise mit etwa 50 % einwirken [104]). Die Notierungen verstehen sich bei der Rohbaumwolle in Dollar-Cents per lb, bei dem Garn in Reichsmark per kg und bei dem Gewebe in Reichspfennig per Meter. Der besseren Uebersicht halber wurden für die Darstellung jeweils die monatlichen Durchschnittspreise errechnet und verwendet.

Wenn auch wegen der verschiedenen Maßstäbe die Preiskurven in ihrer absoluten Höhe nicht miteinander verglichen werden können, so



Darstellung 1

zeigen doch die Kurven der Garn- und Gewebepreise ganz deutlich ihre Abhängigkeit von den Preisbewegungen der Rohbaumwolle. Fast durchweg machen die Garn- und Gewebepreise die Veränderungen des Baumwollpreises in allen seinen Bewegungen mit — wenn vielleicht auch manchmal nicht in demselben Ausmaße — und nur in ganz wenigen Fällen reagieren die Garn- und Gewebepreise nicht sofort auf eine Preisbewegung auf dem Baumwollmarkte, was auf besondere Umstände zurückzuführen ist, deren Untersuchung in diesem Zusammenhange nicht interessiert. Ausschlaggebend für uns ist die Tatsache, daß sich eine Preisverschiebung auf dem Baumwollmarkte unter normalen Verhältnissen in der Regel sofort auf den Garn- und Gewebepreis aus-

[104]) Wie lese ich die Textil-Zeitung? 2. Auflage. Berlin 1934. S. 58.

wirkt [105]), und nicht erst, wie vielfach angenommen wird, ein Zeitraum von 4—6 Monaten [106]) verstreichen muß, bis sich der veränderte Baumwollpreis — nachdem die billigere bzw. teurere Baumwolle zur Verarbeitung gelangt ist — in dem Gewebepreis bemerkbar macht. Dies ist ein deutliches Zeichen dafür, daß in der Textilwirtschaft die von Schmidt [107]) erhobene Forderung, in die Kostenrechnung den Tagesanschaffungswert des Umsatztages einzusetzen, schon seit vielen Jahren ihre Verwirklichung gefunden hat.

Nach einer Untersuchung von Donner [108]) ist in erster Linie die Höhe des Angebotes, die Versorgung mit Baumwolle als Bestimmungsgrund des Baumwollpreises anzusehen, neben dem die Verbrauchsänderungen an Bedeutung zurücktreten. Es ist daher verständlich, daß „die deutsche Marktlage für die Preisbildung am Baumwollweltmarkt nur eine ganz untergeordnete Rolle spielt" [109]). Wenn also auch die Bedarfsschwankungen auf die Höhe des Baumwollpreises nur einen sehr geringen Einfluß haben, so machen sich doch auf dem Gewebemarkt, der mehr national gebunden ist, Verschiebungen und Aenderungen im Bedarf unter Umständen bis zu einem gewissen Grade schon recht deutlich bemerkbar, da man es bei der Weberei mit einem Produktionszweig zu tun hat, der dem Konsum schon erheblich näher steht als die Spinnerei oder der Baumwollhandel. „In der Weberei haben wir uns dem Konsum bereits soweit genähert, daß wir ein Einwirken auf die Preisbildungen der Produktion von außerwirtschaftlichen Faktoren der Mode bemerken können. Diese Einflüsse verstärken sich, je weiter sich das Produkt von dem Rohstoff entfernt und dem fertigen Fabrikat zustrebt" [110]).

Nach Bickel [111]) ist, abgesehen von den durch den Baumwollpreis bedingten Veränderungen, das Schwanken der Gewebepreise aus der

---

[105]) Vgl. Bickel, a.a.O., S. 110.

[106]) Wie dies z. B. Brasch (a.a.O. S. 77) behauptet.

[107]) Schmidt, F., Kalkulation und Preispolitik. Berlin 1930. S. 17 ff.

[108]) Donner, Bestimmungsgründe der Baumwollpreise. Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 15, Berlin 1930. Zitiert bei Bickel, a.a.O. S. 110.

[109]) Bickel, a.a.O., S. 114. Nach einer Angabe in der Textil-Ztg. (Nr. 86 v. 11. 4. 1935) ist Deutschland in normalen Jahren mit etwa 6 % am Welt-Baumwoll-Verbrauch beteiligt.

[110]) Feitelberg, R., a.a.O., S. 53.

[111]) Bickel, a.a.O., S. 115.

Konjunkturbewegung zu erklären. Doch treten die dadurch hervorgerufenen Preisschwankungen an Bedeutung hinter denen der Baumwolle zurück. Wegen dieser wechseln die Preise für Rohgewebe verhältnismäßig oft, manchmal sogar täglich, während schon bei weißer Ausrüstungsware und erst recht bei den hochwertigeren Geweben, zu denen auch die besseren Korsettstoffe gehören, die Möglichkeit besteht, die Preise etwas länger zu halten und auf Grund von Preislisten zu verkaufen, da bei diesen Stoffen die Kostenschwankungen auf dem Rohstoffmarkte von geringerer Bedeutung für die Preisgestaltung sind. Bei der Aufstellung der Preislisten hat jedoch ein möglichst gründliches „Herantasten" an den Marktpreis zu erfolgen [112]).

Die bisher gemachten Ausführungen haben natürlich nur für normale Verhältnisse Gültigkeit. Durch die in den vorhergegangenen Kapiteln geschilderten Schwierigkeiten in der Rohstoffbeschaffung ist heute die Lage der deutschen Textilwirtschaft gänzlich unübersichtlich geworden.

Eine nachteilige Folgeerscheinung der an anderer Stelle geschilderten Entwicklung [113]) ist die Tatsache, daß das Baumwolleinfuhrgeschäft in den letzten Monaten „sehr sprunghaft unter Ausnutzung aller — auch zufälliger — Möglichkeiten" [114]) erfolgte, was eine einheitliche Preisbildung auf dem deutschen Baumwollmarkte unmöglich machte. Wohl bilden die Notierungen für amerikanische Baumwolle zwar nach wie vor die Grundlage der Preisbildung, doch konnte gezeigt werden, daß heute nur noch ein kleiner Teil der Umsätze in amerikanischer Baumwolle getätigt wird. Die Preise der Baumwolle der übrigen Provenienzen, insbesondere der südamerikanischen, stehen aber im einzelnen nur in einem sehr losen Zusammenhange mit den amerikanischen Notierungen, was zum Teil damit zusammenhängt, daß es sich um völlig unvergleichbare Sorten handelt [115]). Im Gegensatz zu den Verhältnissen in normalen Zeiten zeigt es sich heute, daß sich die Preisentwicklung der Rohbaumwolle nicht immer nach Qualitäten richtet, „sondern ausschließlich mit der Nachfrage, die wieder besondere Ursachen hat und sich nicht nach den Qualitäten richtet, zusammenhängt" [116]). Hervorgerufen wird diese Erscheinung dadurch, daß der deutsche Baumwollimporteur je nach den Erfordernissen der verschiedenen Rechnungsabkommen und „durch die Art der zugeteilten Devisen mit seiner Nachfrage nach Werkstoffen auf

---

[112]) Bickel, a.a.O., S. 116.
[113]) Vgl. S. 51 ff. dieser Arbeit.
[114]) Textil-Zeitung Nr. 86 vom 11. 4. 1935.
[115]) Textil-Zeitung Nr. 37 vom 13. 2. 1935.
[116]) Textil-Zeitung Nr. 42 vom 19. 2. 1935.

Märkte verwiesen wird, die entweder an und für sich nicht leistungsfähig sind, oder nicht wie die Hauptmärkte der betreffenden Ware über die „strenge Organisation der kaufmännischen Redlichkeit" verfügen, deren Hauptmerkmale Oeffentlichkeit und Uebersichtlichkeit sind [117]). In vielen Fällen sind diese neuen Märkte lange nicht so leistungsfähig wie die alten, und häufig werden auf ihnen schlechtere Waren zu höheren Preisen angeboten [118]).

Die Verlagerung der Baumwolle führt also unter Umständen sowohl zu einer Veränderung in den Qualitäten der hergestellten Garne und Gewebe als auch zu einer nicht unbeträchtlichen Erhöhung der Produktionskosten, was in dem von der Stuttgarter Industrie- und Handelsbörse seit Anfang Dezember 1934 ihren 14tägigen Preisnotierungen beigefügten Satz zum Ausdruck kommt: „Das Geschäft beschränkt sich fast ausschließlich auf Garne und Gewebe aus Exotenbaumwolle, die wesentlich höhere Preise bedingen".

Daß unter den erwähnten Umständen ein Preisvergleich zwischen den Bremer Baumwollnotierungen und den Stuttgarter Garn- und Gewebepreisen heute unmöglich ist, ist ohne weiteres verständlich. Insbesondere, wenn man berücksichtigt, daß infolge der großen Devisenknappheit die Bremer Notierungen vielfach nur bei ganz geringen Umsätzen zustandekommen [119]) und die Verarbeitungsbetriebe in ihrer freien

---

[117]) Textil-Zeitung Nr. 43 vom 20. 2. 1935.

[118]) Vgl. hierzu eine Mitteilung in der Textil-Zeitung Nr. 33 vom vom 8. 2. 1935: „Brasilianische Baumwolle mit $^3/_4$ bis $1^1/_4$ engl. Zoll Stapellänge kostet in der Einfuhr nur rund 3 Pfg. je Kilo weniger als ägyptische, dabei ist sie eingestandenermaßen auch noch wenig ausgeglichen und bestimmt nicht geeignet, ägyptische Qualitäten zu ersetzen. Die übrigen südamerikanischen Baumwollen sind in der Einfuhr nach Deutschland alle (mit Ausnahme von Mexiko) teurer als die USA-Baumwolle, die doch großen Vorteil der Gleichmäßigkeit bietet. Besonders kostspielig ist die Einfuhr von türkischer Baumwolle, die ganz bestimmt keinen Qualitätsvergleich mit amerikanischer aushält."

[119]) Vgl. die folgende Mitteilung der Baumwollterminbörse in Bremen in ihrem Jahresbericht für 1934 (Textil-Zeitung Nr. 72 vom 26. 3. 1935): „Die Geschäftsabschlüsse erfuhren eine starke Einschränkung und stellten in den letzten Monaten des Berichtsjahres fast nur Auflösungen bereits bestehender Kontrakte dar."

Dispositionstätigkeit sehr gehemmt sind und sozusagen nur noch „von der Hand in den Mund leben“ [120]).

Sieht man von der gegenwärtigen Unmöglichkeit des Preisvergleiches ab, so kann man doch bis in die zweite Hälfte des Jahres 1934 hinein ziemlich genau verfolgen, wie sich die Preise für Rohbaumwolle und Baumwollgarne auf die Gewebebeschaffungspreise der Unternehmung in der Korsettindustrie ausgewirkt haben. Selbstverständlich läßt sich wegen der Unregelmäßigkeit der Beschaffung eine kontinuierliche Preiskurve nicht ermitteln, doch wurden, um wenigstens die tendenzmäßige Entwicklung wiederzugeben, in einer Firma der Branche die Einkaufspreise einiger Standardgewebe für die Korsettfabrikation (Hemdentuch, Satin und Drell) ermittelt, die in den nachfolgenden Tabellen wiedergegeben werden.

Die Aufstellung läßt erkennen, daß die Preisentwicklung der aufgeführten Stoffe tendenzmäßig die gleiche Richtung zeigt wie die an der Stuttgarter Börse notierten Rohgewebe. Die stärksten Schwankungen sind bei Hemdentuch zu beobachten, weil bei diesem Gewebe die Verarbeitungskosten am niedrigsten sind, sodaß die Aenderungen des Rohmaterials den Fertigwarenpreis stärker beeinflussen als bei denjenigen Stoffen, die einen verhältnismäßig großen Anteil an Arbeitskosten haben. Allgemein wird angenommen, daß ein Rückgang des Baumwollpreises um 100 Punkte (1 Dollarcent) eine Preissenkung von 0,8 bis maximal 2 Pfg. per laufendes Meter ausgerüstetes Hemdentuch (80 cm breit) zur Folge hat [121]).

---

[120]) In einer Besprechung des Berichtes des Instituts für Konjunkturforschung über die Gesamtlage der deutschen Textilwirtschaft zu Beginn des Frühjahrs 1935 (Vierteljahrsheft, 10. Jahrg., Heft 1, Teil B Neue Folge) schreibt die Textil-Zeitung (Nr. 87 vom 12. 4. 1935) folgendes:

„Die Ungewißheit über die jeweils zu erwartenden Rohstoffzuteilungen zwingt an vielen Stellen zu kurzfristigen Dispositionen mit allen ihren Nachteilen

Diese Schwierigkeiten waren nicht zu vermeiden. Die meisten Werke leben von der Hand in den Mund. Die daraus entspringenden Erschwerungen haben in der letzten Zeit — vielleicht mehr, als es eine tatsächliche Rohstoffknappheit tun würde — zu einer gewissen Nervosität geführt. Die endgültige Entscheidung darüber, ob geplante Dispositionen durchgeführt werden können, ist meistens erst im letzten Augenblick möglich.“

[121]) Textil-Woche Nr. 52 vom 26. 12. 1930.

Hemdentuch			Satin			Drell		
Monat	Jahr	RM p.Meter	Monat	Jahr	RM p.Meter	Monat	Jahr	RM p.Meter
Juni	1925	—.86	Juni	1925	1.75			
			Nov.	1925	1.68			
Januar	1926	—.80						
Febr.	1926	—.88						
			März	1926	1,60			
			Juni	1926	1.48			
			Juli	1926	1.40			
						August	1926	1.31
			Okt.	1926	1.32	Oktober	1926	1.23
			Nov.	1926	1.26			
			Dez.	1926	1.24	Dez.	1926	1.19
Febr.	1927	—.58						
			März	1927	1.24	März	1927	1.17
			Mai	1927	1.28	Mai	1927	1.20
Juli	1927	—.61				Juli	1927	1.24
			August	1927	1.32			
						Sept.	1927	1.28
						Oktober	1927	1.33
Januar	1928	—.67	Januar	1928	1.36			
						Februar	1928	1.50
März	1928	—.64						
			April	1928	1.40			
			Mai	1928	1.59	April	1928	1.42
			August	1928	1.50			
			Oktober	1928	1.52			
						Januar	1929	1.44
Juni	1929	—.61	Juni	1929	1.46	April	1929	1.38
						Sept.	1929	1.36
			Oktober	1929	1.42			
Nov.	1929	—.59	Nov.	1929	1.38	Nov.	1929	1.04
März	1930	—.57	März	1930	1.36	März	1930	1.02
Januar	1931	—.48½						
			Februar	1931	1.30			
Mai	1931	—.41½						
Juni	1931	—.40½	Juni	1931	1.12			
						August	1931	1.36
						Oktober	1931	1.12
						Dez.	1931	1.—
Januar	1932	—.34						
Febr.	1932	—.30						
Aug.	1932	—.29	August	1932	—.85			
Januar	1933	—.29						
			August	1933	—.95	August	1933	—.91
			Sept.	1933	—.83			
Dez.	1933	—.32						
Juni	1934	—.32	Juni	1934	—.88	Juni	1934	—.84
			August	1934	—.85			
			Dez.	1934	—.96	Dez.	1934	—.92
			Februar	1935	—.98			
März	1935	—.41	März	1935	1.—			
März	1935	—.43,6						

Ein exakter Vergleich, der in der Aufstellung angegebenen Preise mit den Stuttgarter Notierungen ist deshalb nicht möglich, weil hinter den angegebenen Preisen verschieden große Mengen stehen, die an den einzelnen Zeitpunkten beschafft wurden. Es ist selbstverständlich, daß ein Preis, der für 1000 m beschaffte Ware Gültigkeit hat, nicht mit einem solchen verglichen werden kann, der zustande kam, als 10 000 m der betreffenden Sorte bestellt wurden.

Seit Anfang Mai 1935 ist in den Beschaffungsverhältnissen insofern eine Aenderung eingetreten, als die Beschaffungskosten für die wichtigsten Baumwollgewebe durch die Aufstellung von Richtpreisen eine Vereinheitlichung erfahren haben. Der Reichskommissar für Preisüberwachung hat im Interesse einer für die Verbraucher günstigen Preisgestaltung nach Rücksprache mit der Textilindustrie einheitliche Gewebepreise festgesetzt. „Der Reichskommissar erwartet, daß vorhandenen und auf eine Stabilisierung des Preisniveaus gerichteten Tendenzen auch bei der Durchführung der neuen Richtpreise zum Ausdruck kommen“ [122]).

Bei den Richtpreisen handelt es sich nicht um Höchst- oder Mindestpreise. Wenn nach den Bestimmungen der Faserstoffverordnung sich aus der Kalkulation niedrigere Preise ergeben, sind diese in Anwendung zu bringen, wenn höhere Preise gerechnet werden, muß der Nachweis für die Berechtigung der erhöhten Preise gebracht werden. Für diesen Fall gelten die Bestimmungen der Faserstoffverordnung [123]), und es ist eine strenge Ueberwachung vorgesehen, die dafür sorgen soll, daß die entsprechenden Bedingungen eingehalten werden [124]).

2. Die Arbeitskosten

Neben den Materialkosten spielen die der Arbeitsleistung in der Korsettindustrie die wichtigste Rolle. Dabei stehen Kosten und Lohnsystem in engem Zusammenhange.

Jeder Betrieb muß deshalb bestrebt sein, diejenige Entlohnungsart zu suchen, die ihm ohne Schädigung der Arbeitskraft eine Höchstleistung gewährleistet. In den meisten Fällen wird er wohl durch die Entlohnung nach dem Akkordsystem eine optimale Leistung erzielen können, da hierbei der Lohn und die vollbrachte Leistung aufs engste miteinander verbunden sind. Bei dem Akkordlohn handelt es sich um proportionale Kosten, während der Zeitlohn mehr fixen Charakter trägt.

---

[122]) Mitteilung an die Verbände der Textilindustrie laut Frankfurter Zeitung Nr. 236 vom 10. 5. 1935.

[123]) Vgl. S. 184 ff. dieser Arbeit.

[124]) Textil-Zeitung Nr. 113 vom 12. 5. 1935.

In den meisten Betrieben der Korsettindustrie ist heute das Akkordlohnsystem vorherrschend [125]) (ca. 80 % der bezahlten Löhne sind Akkordlöhne) und nur bei wenigen Arbeiten, bei denen es weniger auf die Menge der geleisteten Arbeit als auf die Genauigkeit der Ausführung ankommt, wie z. B. beim Zuschneiden und beim Musternähen, werden Zeitlöhne bezahlt.

Für die Näherei ist das Akkordlohnsystem deshalb die geeignetste Entlohnungsform, weil beim Nähen die Menge der geleisteten Arbeit weniger von der Maschine als vielmehr von der Geschicklichkeit und Behendigkeit der Arbeiterinnen abhängt. In fast allen Korsettfabriken werden daher auch für nahezu sämtliche Näharbeiten Akkordlöhne bezahlt.

Die Festsetzung des Akkordsatzes für die einzelnen Artikel wird vom Betriebsleiter unter Berücksichtigung der geltenden Tarife [126]) vorgenommen. Er richtet sich dabei in erster Linie nach den Nahtlängen und nach der Schwierigkeit der Näharbeit. Durch Vergleich mit ähnlichen Artikeln, die schon früher angefertigt wurden, und auf Grund seiner Erfahrung wird er dabei in der Regel die Akkordlöhne schon von vornherein so ansetzen können, daß eine nachträgliche Aenderung nicht mehr erforderlich ist.

Die Lohnabrechnung bei Akkordlöhnen wird in der Mehrzahl der Korsettfarbriken in der Weise vorgenommen, daß die Aufseherin, welche die zugeschnittenen Stoffteile zum Nähen ausgibt, für jede Arbeiterin ein Lohnbuch führt, in das die ausgegebene Arbeit eingetragen wird. Bei der Ausgabe von Heimarbeit wird in der gleichen Weise verfahren. Im Lohnbüro werden dann die Akkordsätze für die einzelnen Artikel in das Lohnbuch eingetragen und der Gesamtverdienst der Arbeiterin errechnet.

Interessant ist die Schilderung der Akkordkontrolle einer großen amerikanischen Korsettfabrik, die einer amerikanischen Zeitschrift entnommen ist [127]).

---

[125]) Aehnliche Verhältnisse finden sich auch sonst in der Bekleidungsindustrie. Vgl. E. Gottfeld, Die Entwicklungstendenz des betriebswirtschaftlichen Produktionsprozesses in der Herrenoberkleidungsindustrie und ihre Auswirkung im Betrieb. Diss. Handels-Hochschule Berlin 1932, S. 40.

[126]) Vgl. S. 88 ff. dieser Arbeit.

[127]) Factory and Industrial Management, Chicago 1930, Juni, „Controlling Piecework Payments", S. 1387/1388.

Für je ein Dutzend Korsetts wird ein Laufzettel herausgeschrieben, der am Kopfe die Kommissionsnummer trägt. Entsprechend dem in 34 Arbeitsgängen eingeteilten Produktionsablauf ist der Laufzettel in 2mal 34 Felder eingeteilt. Die auf der rechten und der linken Außenseite des Zettels gelegenen Felder sind mit denselben fortlaufenden Nummern bezeichnet wie die benachbarten Felder der beiden mittleren Spalten, außerdem ist noch jedes Randfeld mit der Kommissionsnummer versehen.

Die Arbeiterin, die den ersten Arbeitsgang des Auftrags beendet hat, schneidet nun das mit Nr. 1 bezeichnete Randfeld aus und setzt ihre Arbeitsnummer in das ebenfalls mit Nr. 1 bezeichnete Feld der Mittelspalte ein. Auf die gleiche Weise verfährt auch jede andere Arbeiterin, die den Auftrag in ihre Hände bekommt. Ist dann der Auftrag fertiggestellt, so besteht der Laufezttel nur noch aus dem Kopfe und den beiden Mittelspalten. Er wird nun ins Lohnbüro gegeben.

Die Abschnitte von verschiedenen Laufzetteln steckt die Arbeiterin nach Erledigung jedes Auftrages in eine mit Taschen versehene Karte. Diese gibt sie dann zusammen mit einer Tageskarte, in die sie nach Beendigung ihrer Tagesarbeit die von ihr ausgeführten Aufträge zusammen mit den dafür bezahlten Akkordsätzen selbst einträgt, im Lohnbüro ab, das die Belege und eingetragenen Lohnsätze nachprüft.

Nach den Angaben der Betriebsleitung sollen die Arbeiterinnen die Eintragungen sehr gewissenhaft vornehmen, sodaß keine Unregelmäßigkeiten vorkommen. Die Tatsache, daß die Arbeiterin täglich ihren Arbeitsverdienst selber ausrechnen und kontrollieren kann, soll die Arbeitsfreudigkeit stark erhöht haben.

In den meisten deutschen Korsettfabriken werden die Akkordsätze in Pfennigbeträgen ausgedrückt, doch sind in den letzten Jahren verschiedene große Korsettfabriken dazu übergegangen, die Akkordsätze in Minuten mit Hilfe von Zeitstudien aufzustellen. Diese letztere Methode hat den großen Vorteil, daß bei Lohnänderungen nur der Betrag, mit dem bei der Abrechnung die Minutenzahl multipliziert wird, abzuändern ist, während bei der erstgenannten Methode jeder einzelne Akkordsatz geändert werden muß.

Zeitlöhne werden in der Korsettindustrie in der Regel nur für das Zuschneiden, für das Musternähen und für einfache Hilfsarbeiten bezahlt. Beim Zuschneiden kommt es vor allem darauf an, daß die Stoffbreite gut ausgenützt wird, damit möglichst wenig Abfall entsteht. Aus diesem Grunde entlohnen auch die meisten Korsettfabriken

die in der Zuschneiderei beschäftigten Arbeiter im Stundenlohn[128]). Bei einer Entlohnung nach dem Akkordlohnsystem könnte man wohl vielleicht die Arbeitsleistung vergrößern, zu gleicher Zeit würde sich aber auch ein Mehraufwand[129]) an Material ergeben, und der Verlust an Stoffabfällen wäre jedenfalls bedeutend größer als der Gewinn aus der erhöhten Arbeitsleistung. Eine große Schwierigkeit würde auch die Feststellung der Akkordsätze für das Zuschneiden bedeuten, da das Zuschneiden von $^1/_4$ Dutzend eines Artikels denselben Arbeitsaufwand erfordert wie das Zuschneiden von 2 bis 3 Dutzend des gleichen Artikels[130]).

Beim Musternähen werden deshalb keine Akkordlöhne bezahlt werden, weil erst auf Grund des hergestellten Musters die Akkordsätze aufgestellt werden können. Bei den Hilfsarbeitern ist in der Regel die Feststellung des geleisteten Arbeitsquantums der Natur der Arbeit nach nicht möglich; infolgedessen können auch sie nicht im Akkord entlohnt werden. Reparaturen können nur im Zeitlohn ausgeführt werden; für Maßanfertigungen werden auf den Akkordlohn entsprechende Zuschläge bezahlt.

Die Höhe der für die geleistete Arbeit zu zahlenden Vergütung ist von verschiedenen Bedingungen abhängig, die für die gesamte Branche in Tarifverträgen geregelt sind. Darnach richtet sich der Stundenlohn einmal nach dem Alter des Beschäftigten und außerdem noch nach dem Standort der betreffenden Unternehmung. Man hat, wie allgemein üblich, auch in den Tarifverträgen für die Korsettindustrie nach verschiedenen Ortsklassen unterschieden. Der höchste Lohn ist in den größeren Städten (Ortsklasse I), der niedrigste in den ländlichen Bezirken (Ortsklasse III) zu zahlen. Weiterhin sehen die Tarifverträge eine Differenzierung nach der Leistung vor. Sie unterscheiden nach Arbeiterinnen, Zuschneidern und Zuschneiderinnen und Aufseherinnen. Letztere erhalten gemäß Tarifvertrag den höchsten Stundenlohn, sie werden jedoch von den männlichen Zuschneidern, weil der Grundsatz vorherrschend ist, Männerarbeit höher zu bewerten als Frauenarbeit, noch übertroffen.

Hinsichtlich der Höhe des Lohnniveaus sind seit Bestehen der Tarifverträge des öfteren Veränderungen eingetreten; doch ist deutlich er-

---

[128]) Dort, wo Zuschneider dauernd große Posten zuschneiden (z. B. mit Kreissägen), werden auch in der Zuschneiderei Akkordlöhne bezahlt.

[129]) Vgl. F. Henzel, Erfassung und Verrechnung der Gemeinkosten in der Unternehmung. Berlin. Wien 1931, S. 25.

[130]) Vgl. S. 93 dieser Arbeit.

kennbar, daß das Vertragssystem einen großen Grad von Starrheit in die Lohnkosten gebracht hat, der der Betriebspolitik der Unternehmung nicht immer förderlich war. Als Beispiel sei nachstehend der für die württembergische Korsettindustrie gültige tarifmäßige Stundensatz für Arbeiterinnen über 25 Jahre seit dem Jahre 1924 wiedergegeben:

		Ortsklasse I	II	III
Dezember	1924	37 Pfg.	35,5 Pfg.	27 Pfg.
Mai	1925	40 „	39 „	30 „
August	1925	45 „	43 „	— „
Juli	1927	46 „	44 „	31 „
Juni	1928	50 „	47 „	33 „
Dezember	1931	44 „	42 „	29,5 „

Der seit dem 23. Dezember 1931 in Württemberg bestehende Tarifsatz ist auch heute noch in Gültigkeit, jedoch mit der Abänderung, daß die Löhne der Ortsklasse III ab 1. 10. 1933 erheblich heraufgesetzt wurden. Dies geschah deshalb, um die günstigere Wettbewerbslage der Betriebe der Ortsklasse III, die sich aus den geringeren Lohnkosten ergab und die bisweilen dazu benutzt wurde, einen Preisdruck auf dem Markte der Fertigfabrikate zu erzeugen, zu unterbinden.

Darnach sind heute in Württemberg die nachfolgenden Lohnsätze in Gültigkeit:

Arbeiterinnen	Ortsklasse I	II	III
14—15 Jahre	22,5	20,5	16,9
16 „	23,5	21,5	19
17 „	25,5	23,5	21
18—19 „	34	32	28
20 „	38	36	32
23 „	42	40	34
25 „	44	42	35
Zuschneider			
in den ersten drei Jahren	62,5	60,5	53
nach dieser Zeit	78	76	60
Zuschneiderinnen			
von 20 Jahren	46	44	40
über 23 „	47	45	41
„ 25 „	49,5	47,5	44

Aufseherinnen, Abnehmerinnen, Ausgeberinnen			
von 20 Jahren	47	45	40
über 23 „	49,5	47,5	42
„ 25 „	54,5	52,5	46

Hinsichtlich des Akkordsatzes wird bestimmt, daß er in der Regel so zu bemessen ist, „daß Arbeiter durchschnittlicher Leistungsfähigkeit einen Verdienst erreichen können, der 10 % über dem festgesetzten Zeitlohn liegt“ [131]). „Bei Akkordarbeit darf der Verdienst des einzelnen Akkordarbeiters nicht unter die festgesetzten Tariflöhne sinken, sofern nicht nachweislich die Gründe des Mindestverdienstes in der Person des Arbeiters liegen“ [132]).

Zum Vergleich mit den württembergischen Verhältnissen seien noch die Lohnsätze der sächsischen Korsettindustrie gemäß der Tarifordnung[133]) vom 7. August 1934 wiedergegeben. Nach § 4 der genannten Ordnung erhalten für die geleistete Arbeitsstunde:

Zuschneiderinnen, Maschinenarbeiterinnen und Plätterinnen

	Ortsklasse I	II	III
im Alter von 14—16 Jahren	24	23	22
„ „ „ 16—18 „	27	26	25
„ „ „ 18—20 „	34	33	32
„ „ über 20 „	43,5	40	36,5
Akkordrichtsatz	48	44	40

Handarbeiterinnen, wie Einrohrerinnen, Zäcklerinnen, Lagermädchen, Fadenabschneiderinnen, Strumpfhalternäherinnen und Eckennäherinnen

	Ortsklasse I	II	III
im Alter von 14—16 Jahren	23	22	21
„ „ „ 16—18 „	25,5	25	24
„ „ „ 18—20 „	33	32	31
„ „ über 20 „	40	37	34

Männer, und zwar	
gelernte Zuschneider über 20 Jahre	0,54 RM
Aufzeichner	0,63 RM
Markthelfer, Wochenlohn	29,— RM

[131]) § 9 des Tarifvertrages für die württembergische Korsettindustrie.
[132]) Tarifvertrag für die württembergische Korsettindustrie, § 10.
[133]) Reichsarbeitsblatt VI. Heft Nr. 24 vom 25. August 1934.

In letzter Zeit sind Bestrebungen wirksam geworden, die darauf hinauslaufen, daß sich in Zukunft die Lohngestaltung nicht mehr nach dem alten kollektiven Tarifvertragssystem, sondern nach dem vom Nationalsozialismus geforderten Grundsatz des gemeinwirtschaftlichen Leistungsprinzips zu richten habe [134]). Diese Fragen, die zur Zeit noch theoretisch durchforscht werden, betreffen die Lohnpolitik im allgemeinen und damit die gesamte deutsche Wirtschaft. In diesem Zusammenhange würde es zu weit führen, eine Darlegung der Ziele zukünftiger Lohngestaltung zu geben, es darf vielmehr auf die grundlegende Abhandlung von Schmidt „Der Leistungslohn" hingewiesen werden [135]).

---

[134]) Vgl. „Der gerechte Lohn" in: Der Deutsche Oekonomist. 53. Jahrgang Nr. 18 vom 3. Mai 1935.

[135]) Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jahrgang XII 1935, Heft 1, S. 15 ff.

III.

Der Produktionsprozeß

A. Die Produktionsgestaltung

1. Die Arten der Erzeugnisse

Vor der Untersuchung der Produktionsverhältnisse in der Korsettindustrie sind zunächst die von ihr hergestellten Produkte darzustellen. Hierbei ist die Feststellung zu machen, daß die Branche eine große Anzahl von Artikeln produziert, die für die verschiedensten Zwecke Verwendung finden und in vielfältigen Erscheinungsformen auf den Markt gebracht werden. Erhöht wird die Zahl der Produkte noch dadurch, daß die einzelnen Artikel in den verschiedenartigsten Paßformen und aus Stoffen der verschiedensten Qualitäten, Farben und Musterungen hergestellt werden.

In der Hauptsache werden von der Korsettindustrie folgende Produkte erstellt: Korsetts, Corselets, Reformkorsetts, Hüftformer, Korsettleibbinden [1]), Strumpfhaltergürtel, Gummischlüpfer, Büstenhalter, Strumpfhalter, Kinderleibchen u. a. m. Diese Artikel werden in der Regel nach Normalmaßen in mittleren und größeren Serien hergestellt.

Die Vielheit und Verschiedenartigkeit der Erzeugnisse gab Anlaß zu einer weitgehenden Spezialisierung in der Produktion. Zum Teil wurde diese Spezialisierung nach einzelnen Artikeln vorgenommen; so finden sich z. B. Büstenhalterfabriken, Leibchenfabriken, Reformkorsettfabriken, Strumpfhalterfabriken etc.; doch kommt diese Art der Spezialisierung hältnismäßig selten vor. Ganz allgemein ist in der Korsettbranche dagegen die Spezialisierung nach der Qualität der hergestellten Produkte, dem „Genre", durchgeführt. Man unterscheidet daher Betriebe, die Stapelware, mittleren oder besseren Genre herstellen. Wenn in manchen

[1]) Die Korsettleibbinde wird sowohl von Korsettfabriken als auch von Bandagenfabriken hergestellt; von den ersteren hauptsächlich als Korsettersatz (Ersatz für Hüftformer oder Korsett) für modische Zwecke, von den letzteren als medizinische oder hygienische Leibbinde, die vielfach ärztlich verordnet und nach Maß hergestellt wird. Die Korsettleibbinde kommt in erster Linie für die Lieferung von Krankenkassenmitglieder in Betracht.

Fällen vielleicht auch zwei aufeinanderfolgende Qualitätsgruppen in ein und demselben Betriebe hergestellt werden (z. B. Stapelware und Mittelgenre), so ist die Trennung nach dem Genre in der Korsettindustrie doch ziemlich streng durchgeführt, da jede Firma von den in Frage kommenden Abnehmern jeweils einem bestimmten Genre zugeteilt und nur in diesem für leistungsfähig gehalten wird. Aus diesem Grunde ist es z. B. ganz ausgeschlossen, daß eine Unternehmung gleichzeitig Stapelware und bessere Qualitäten absetzen kann.

Die qualitative Spezialisierung steht in der Korsettindustrie in engem Zusammenhang mit dem Standort der Betriebe, sodaß es in Fachkreisen häufig genügt, an Stelle der Qualitätsbezeichnung die Herkunftsbezeichnung zu gebrauchen.

2. Der Produktionsablauf

Die bereits geschilderte Mannigfaltigkeit der Produktion und die verschiedenen Betriebsgrößen der Unternehmungen haben zur Folge, daß eine schematische Darstellung des Produktionsablaufs in der Korsettindustrie nicht möglich ist. Da eine ungefähre Kenntnis der Herstellungstechnik von Korsettartikeln für das Verständnis der folgenden Ausführungen notwendig erscheint, wird nachstehend der Produktionsgang einer Unternehmung geschildert:

Jeder Auftrag wird unter seinem Eingangsdatum in ein Auftragsbuch eingetragen und erhält dabei eine Kommissionsnummer. Hierauf wird er auf einen Laufzettel herausgeschrieben, von dem mehrere Durchschläge angefertigt werden. Dieser Zettel begleitet nun den Auftrag auf dem ganzen Wege, den der Produktionsprozeß nimmt. Er enthält neben der Kommissionsnummer und dem Eingangsdatum die Nummer des bestellten Artikels und Bestimmungen über dessen Qualität, Farbe, Stückzahl und Größe; außerdem ist auf dem Zettel zumeist noch ein fester Liefertermin vorgeschrieben. Auf dem Laufzettel sind fernerhin noch die einzelnen Arbeitsgänge — 20—30 an der Zahl, je nach dem Grade der Aufteilung des Produktionsprozesses — vorgedruckt. Bei allen diesen Arbeitsgängen hat dann bei dem nachfolgenden Fertigungsprozeß jede Arbeiterin ihre Arbeitsnummer einzutragen. Je nach der vorgeschriebenen Lieferzeit werden verschiedenfarbige Laufzettel benützt, um dadurch eiligere Aufträge besser kenntlich zu machen. Meist wird für je ein Dutzend eines Artikels ein besonderer Laufzettel ausgefertigt, auch wenn der ganze Auftrag größer ist, um dadurch die Arbeit besser unter die Arbeiterinnen verteilen zu können. Ein Durchschlag des Laufzettels bleibt bei der Versandabteilung und bildet nach Fertigstellung des Auftrags die Unterlage für die Fakturierung.

Da Korsettartikel in der Regel aus einzelnen Stoffteilen zusammengesetzt werden, ist die erste Stufe im Produktionsprozeß das Zuschneiden dieser Stoffteile, was in der Zuschneiderei geschieht.

Auf Grund des Laufzettels erhält diese von der Lagerverwaltung die benötigten Stoffe, Gummigewebe, Bänder und Zutaten ausgehändigt. Unter Benutzung von Schablonen aus Pappe oder Blech, die für jeden Artikel in den normalen Größen vorhanden sein müssen, werden nun die für die herzustellenden Artikel benötigten Teile auf den Stoff aufgezeichnet unter bestmöglichster Ausnutzung der Stoffbreite und unter Beachtung der etwa eingewebten Motive (z. B. bei Jacquardstoffen). Nach dieser Zeichnung wird dann der Stoff vom Zuschneider [2]) entweder mit der Schere oder dem Handmesser oder aber unter Verwendung von elektrischen Zuschneidemaschinen zugeschnitten. Hierbei besteht die Möglichkeit, eine größere Serie der gleichen Größe eines bestimmten Artikels in einem Arbeitsgange zuzuschneiden, da mehrere Lagen Stoff zugleich bearbeitet werden können. So ist es z. B. möglich, bis zu 48 Stofflagen, d. h. die für die Herstellung von 2 Dutzend eines Artikels benötigten Teile (je 2 dieser Stofflagen gehören zu den beiden Hälften eines Artikels) gleichzeitig von Hand zuzuschneiden. Bei großen Auflagen billiger Stapelwaren können sogar die Teile für 3 Dutzend eines Artikels gleichzeitig aus einem Aufzug von 72 Stofflagen mit der Maschine zugeschnitten werden [3]).

Die zugeschnittenen Stoff- und Gummiteile werden gebündelt und zusammen mit dem Laufzettel, auf welchem der Zuschneider seine Arbeitsnummer eingetragen hat, an die Näherei weitergegeben. Hier wird die Arbeit durch die Aufseherinnen an die einzelnen Näherinnen verteilt. In der Näherei werden nun die einzelnen Stoff- und Gummiteile zusammengenäht, was in der Regel auf Ein-Nadelmaschinen geschieht. Nach dem Zusammennähen werden dann bei dem Korsett mit Hilfe von Zwei-, Drei- und Vier-Nadelmaschinen schmale Stoffstreifen aufgenäht. Auf diese Weise entsteht zwischen dem Grundstoff und dem Streifen ein Hohlraum, in den später die Korsettstäbe eingeschoben werden können.

Nachdem dann noch das Hakenband oder die Planchette angenäht wurden, wird das Korsett „zurechtgeschnitten", d. h. seine Ränder werden mit der Schere glatt geschnitten. Nach diesem Arbeitsgange werden

---

[2]) Das Zuschneiden ist der einzige Arbeitsgang im ganzen Produktionsprozeß der Korsettindustrie, bei dem in den meisten Korsettfabriken noch männliche Arbeitskräfte verwendet werden.

[3]) 75 Jahre Schneider & Sohn A.-G., a.a.O., S. 16.

die Strumpfhalter angenäht. Hierauf kommt das Korsett in die Stekkerei, wo die Korsettstäbe in die durch das Aufnähen der Streifen entstandenen Hohlräume eingeschoben werden, um dem Korsett einen besseren Halt zu geben. Nach dem „Stecken" wird das Korsett auf Spezialnähmaschinen umgebückt oder oben und unten mit Bändern eingefaßt und die Stäbe abgenäht, wodurch ihr Herausgleiten vermieden wird. Zu gleicher Zeit wird hierbei zumeist noch ein Bändchen mit der Fabrikmarke des Herstellers eingenäht.

Auf Spezialmaschinen, sog. Oesenmaschinen, werden die zum Durchziehen der Korsettnestel erforderlichen Oesen in den Stoff eingeschlagen. Eine solche Maschine öst mit einem Schlage ein ganzes Korsett, d. h. mit ein und demselben Druck wird der Stoff durchlocht und werden 15—30 Oesen, je nach der Länge des Korsetts, fertig umgelegt. Bis zu 3000 Korsetts an einem Tage können von einer derartigen Maschine geöst werden.

Nachdem das Korsett eventuell noch auf Spezialmaschinen mit Festons oder Spitzen versehen und dann „genestelt" wurde, kommt es in die Bügelei, wo es mit Hilfe von elektrischen Bügeleisen glatt gebügelt wird. Daran anschließend wird das Korsett häufig noch von Hand mit sog. „Motiven" (dies sind kleine gestickte Blumenmuster u. s. w.) „garniert". Nach diesem Arbeitsgang wird es noch mit der Artikelnummer und der Größenbezeichnung gestempelt und auf eine saubere Verarbeitung hin kontrolliert. Gegebenenfalls wird es dann noch einkartonniert. Hiermit ist der Produktionsprozeß beendet, und das Korsett ist versandbereit.

Werden bei einem Artikel Knöpfe als Verschluß verwendet, so wird er auf besonderen Knopfloch- und Knopfannähmaschinen mit Knopflöchern und Knöpfen versehen. Außerdem sind noch in jeder größeren Korsettfabrik die verschiedensten Spezialmaschinen, vor allem Mehrnadelmaschinen, vorhanden. So werden z. B. für das Aufnähen von Schnüren bei Schnürenbüstenhaltern 2—4 und 6-Nadelmaschinen benutzt.

3. Die Fabrikationsmethoden

a) Das Fließbandverfahren.

Da in den letzten Jahren einige größere Korsettfabriken dazu übergegangen sind, für die Herstellung von Stapelartikeln Fließbandanlagen zu verwenden [4]), sollen diese hinsichtlich ihrer Verwendbarkeit in der Korsettindustrie einer kritischen Betrachtung unterzogen werden.

[4]) Vgl. hierzu: Fließarbeit in der Konfektion, Textil-Woche Nr. 42 vom 16. 10. 1931.

Eine Fließbandanlage in der Bekleidungsindustrie besteht aus einem auf Stützen montierten Laufband, das durch einen Motor in Bewegung gesetzt wird. Zu beiden Seiten des Bandes sind in der Reihenfolge des Arbeitsganges die Nähmaschinen auf transportablen Gestellen so angeordnet, daß die Näherinnen stets die rechte Hand auf der Maschine bzw. an der Arbeit lassen, während die linke Hand die Griffbewegungen zum Band ausführt. Die Beweglichkeit der Gestelle, von denen jedes mit einem kleinen Elektromotor ausgestattet ist, soll es möglich machen, daß, wenn ein Artikel angefertigt werden soll, der in der Arbeitsfolge von dem bisherigen abweicht, die Gestelle entsprechend umgestellt werden können.

Ueber die Erfahrungen, welche die Korsettfabriken, die das Fließbandsystem eingerichtet haben, mit diesem machten, konnte nichts ermittelt werden. Die Vorteile, welche mit der Umstellung verbunden sein sollen, werden von den Nähmaschinenfabriken, wie folgt, angegeben [5]):

Durch eine bei der Fließarbeit mögliche strenge, gleichmäßige Aufteilung des Produktionsprozesses in eine große Anzahl von einzelnen Arbeitsgängen sollen die Arbeiter die höchste Fertigkeit bei der Arbeitsverrichtung erreichen und zu einer konstanten Höchstleistung herangezogen werden. Dadurch soll die volle Ausnutzung jeder Arbeitskraft und zugleich die Verwendung von billigen, ungelernten Kräften ermöglicht werden. Durch die bei der Fließbandfertigung erreichbare Verkürzung des Arbeitsprozesses soll eine erhebliche Senkung des Betriebskapitals möglich sein. Der Platzbedarf bei der Fließarbeit soll wesentlich geringer sein als bei der üblichen Herstellungsweise, da für die gleiche Produktion weniger Arbeitskräfte und weniger Maschinen benötigt würden. Durch die konstante Höchstleistung des Bandes seien die Betriebsdispositionen sehr erleichtert; es lasse sich daher eine Vereinfachung in der Betriebsleitung erzielen.

Die ununterbrochene und außerordentlich schnelle Durchlaufzeit beim Fertigungsprozeß am laufenden Band ermögliche fernerhin rascheste und pünktlichste Auslieferung eiliger Aufträge. Außerdem lasse sich durch das Fließband eine schnelle Anpassung an jede Moderichtung erzielen, wodurch Verluste aus dem Mode-Risiko vermieden werden könnten. Vor allem wird aber von den Nähmaschinenfabriken behauptet, daß die Qualität der Ware bei der Fließarbeit wesentlich gehoben würde, infolge der scharfen Arbeitsunterteilung, die jeder Arbeiterin die Er-

---

[5]) Die folgenden Angaben sind verschiedenen Prospekten größerer Nähmaschinenfabriken entnommen.

reichung höchster Vollkommenheit für ihre Arbeitsoperationen ermögliche.

Als Hauptargument für die Einrichtung einer Fließbandanlage wird von den Nähmaschinenfabriken schließlich behauptet, daß neben einer Qualitätsverbesserung der Produkte eine beträchtliche Senkung der Selbstkosten erreicht werde. Dies lasse eine Ermäßigung des Verkaufspreises zu, wodurch ein erhöhter Umsatz erzielt werden könne.

Den von den Nähmaschinenfabriken bei der Anwendung von Fließbandanlagen aus werbungstechnischen Gründen stark hervorgehobenen Vorteilen stehen aber auch Nachteile gegenüber, die im folgenden besprochen werden sollen.

Ein Hauptnachteil des Fließbandsystems ist, daß die Leistungsfähigkeit sämtlicher an dem laufenden Band beschäftigten Näherinnen und die von ihnen produzierte Arbeitsmenge von der schwächsten Arbeiterin abhängig ist. Durch eine einzige untüchtige Näherin wird die Arbeitsleistung aller um ein beträchtliches herabgesetzt [6]).

Eine große Schwierigkeit bereitet fernerhin die für die Fließbandarbeit notwendige Aufteilung des Fertigungsprozesses in viele einzelne Verrichtungen. Alle diese Einzelverrichtungen müssen dabei so abgemessen sein, daß jede von ihnen dieselbe Ausführungszeit bzw. ein Vielfaches dieser Zeit erfordert, d. h. jede einzelne Arbeitskraft hat die ihr zugeteilte Verrichtung in ein und derselben Zeitdauer bzw. in einem Vielfachen der kürzesten Arbeitszeit zu verrichten [7]). Diese vollkommen gleichmäßige Aufteilung gestaltet sich in der Praxis außerordentlich schwierig, wenn jede Arbeitskraft voll ausgenützt und keine überanstrengt werden soll.

Eine nachteilige Folge der Fließbandarbeit tritt außerdem beim Fehlen einer Arbeiterin in Erscheinung. Ist nämlich eine Arbeiterin auch nur eine Stunde abwesend, so leidet der ganze Produktionsprozeß darunter, da für die Arbeit an Spezialmaschinen meistens nicht ohne weiteres Ersatzkräfte gefunden werden können, welche die gleiche Fertigkeit bei der Arbeitsverrichtung erreichen wie die tagtäglich mit derselben Arbeitsoperation an der betreffenden Spezialmaschine beschäftigte Näherin.

Weiterhin ist es außerordentlich schwierig, innerhalb des Fließbandsystems die Arbeitsanforderungen gleichmäßig zu verteilen, d. h.

[6]) Vgl. hierzu Kalveram, W., Betriebswirtschaftliche Rationalisierung, in: Die Handelshochschule, Erg.-Bd. Berlin o. J. S. 1246.

[7]) So stehen z. B. den Arbeiterinnen für ihre Operationen je nach der Länge und Schwierigkeit des Arbeitsganges 50, 100 oder 150 Sekunden zur Verfügung.

jede einzelne Maschine voll auszunutzen, da in Fällen, wo eine Maschine unzureichend ist, zwei aber zuviel sind, es natürlich nicht möglich ist, z. B. $1^1/_2$ Maschinen bereitzustellen.

Des weiteren ist zu berücksichtigen, daß bei der Arbeit am laufenden Band viele der leistungsfähigsten Spezialmaschinen entweder überhaupt keine Verwendung finden oder aber nicht voll ausgenutzt werden können, da die von ihnen fertiggestellten Arbeitsmengen für mehrere solcher Fließbandanlagen ausreichen würden. So wird vielleicht eine Knopflochmaschine, die in der Woche ca. 30 000—32 000 Knopflöcher fertigstellen kann, bei der Fließbandanlage nur zur Ausführung von 16 000 Knopflöchern benötigt. Daß die ungenügende Ausnützung einer teueren Spezialmaschine für die Unternehmung unrentabel bzw. verlustbringend sein muß, braucht wohl nicht näher ausgeführt zu werden.

Der Hinweis der Nähmaschinenfabriken, daß durch das Fließband das Fortschreiten der Arbeit und infolgedessen die erzielte Arbeitsmenge automatisch bestimmt werde, erweist sich bei näherer Untersuchung ebenfalls nicht als stichhaltiger Beweggrund für die Einführung einer Fließbandanlage. Da sich das Fließband mit einer Geschwindigkeit von ca. 1 Meter in der Minute vorwärts bewegt und die Arbeiterinnen verhältnismäßig dicht beieinander sitzen, können sie das Arbeitsstück ebenso gut einander zuwerfen, und es würde kaum bemerkt werden, wenn das Fließband einmal überhaupt stillstehen würde. Es ist daher auch keine Garantie dafür geboten, daß z. B. jede Stunde eine bestimmte Anzahl von Arbeitsstücken das Fließband verläßt, es sei denn, daß es in Abschnitte eingeteilt ist, und in jedem einzelnen müßte sich ein Büstenhalter oder dergleichen befinden.

Ob durch die Fließarbeit wirklich eine Verbesserung der Qualität erreicht werden kann, erscheint recht fraglich. Da nämlich bei der Fließarbeit alle Operationen den ganzen Tag über im selben Arbeitstempo erledigt werden müssen und im Laufe des Tages bestimmt die eine oder andere Arbeiterin in ihrer Aufmerksamkeit ermüden wird, werden sich Unpünktlichkeiten in der Verarbeitung nicht vermeiden lassen.

Nach Kalveram bedeutet die Fließarbeit für ein Unternehmen in der Regel „das Festlegen auf eine ganz bestimmte, sehr eng begrenzte Zahl von Produkten“ [8]). Es sind also auch für die Herstellung von Korsettartikeln nach dem Fließbandverfahren große Serien erforderlich. Wegen der Modeabhängigkeit der Korsettartikel jedoch und der dadurch bedingten Vielzahl von — außerdem noch fast in jeder Saison wechselnden — Artikeln ist in der Korsettindustrie eine Festlegung auf eine be-

[8]) Kalveram, W., a.a.O., S. 1247.

schränkte Zahl von stets gleichbleibenden Produkten unmöglich. Nur ganz wenige Artikel, von denen größere Serien hergestellt werden können (z. B. billige Büstenhalter, Strumpfhaltergürtel und dergl.) kommen daher für die Fließbandfertigung in der Korsettindustrie in Frage.

Da die Arbeitsfolge bei den einzelnen Artikeln oft von der vorhergehenden abweicht, müssen auch häufige Umstellungen der Maschinen vorgenommen werden, was sich sehr störend auf den gleichmäßigen Arbeitsdurchlauf auswirkt.

Wägt man nun die Vor- und Nachteile einer Fließbandanlage für die Korsettindustrie gegeneinander ab, so kommt man zu der Ueberzeugung, daß zum mindesten der wirtschaftliche Vorteil einer solchen Anlage nicht sehr groß sein kann, wenn nicht gar ihre Nachteile die erzielbaren Vorteile noch übertreffen.

b) Das Gruppensystem

Um in den Genuß der Vorteile des Fließbandsystems zu kommen, ohne zugleich dessen Nachteile mit übernehmen zu müssen, wird daher für die Korsettindustrie die Anwendung des sog. „Gruppensystems" am vorteilhaftesten sein. Beim Gruppensystem gelangen auf jeder Seite des Arbeitsraumes Kraftbetriebstische mit dem einen Ende zur Wand, mit dem andern nach der Mitte des Raumes, zur Aufstellung, auf denen die einzelnen Nähmaschinen aufmontiert werden. In der Mitte des Raumes stehen Tische zur Materialverteilung und zum Sammeln der fertigen Arbeitsstücke. Je nach den Größenverhältnissen des Raumes können aber auch nur auf einer Seite Kraftbetriebstische aufgestellt werden und auf der anderen dann die Verteilungs- und Sammeltische.

Bei diesem System sind die bei den Fließbandanlagen beobachteten Nachteile insofern überwunden, als alle für einen speziellen Arbeitsgang erforderlichen Arbeiterinnen immer eine Gruppe bilden, die entsprechend der jeweiligen Arbeit entweder Verstärkung oder Verringerung durch Verteilung von Kräften von einem Arbeitsabschnitt zum anderen erfahren kann. Das Gruppensystem bietet fernerhin den Vorteil, daß das Fehlen einer Arbeiterin für eine Stunde oder einen ganzen Tag in Bezug auf die Gesamtarbeitsleistung wenig Einfluß ausübt. Vor allem aber ist es von größter Bedeutung für die Unternehmung, daß jede arbeitsparende Spezialmaschine mit hoher Produktionsleistung an der richtigen Stelle innerhalb der Gruppe Aufstellung finden und in Bezug auf ihre Leistungsfähigkeit voll ausgenützt werden kann. Unnötige Transporte können beim Gruppensystem durch entsprechende Anordnung der einzelnen Gruppen in der Reihenfolge der verschiedenen Arbeitsoperationen vermieden werden.

Ein weiterer Vorteil des Gruppensystems gegenüber dem Fließbandsystem ist der, daß bei dem ersteren eine Entseelung der Arbeit nicht in dem Maße stattfindet, wie dies die mechanisierte Arbeitsleistung am Fließband als notwendige Folge mit sich bringt.

4. Die Vereinfachung des Produktionsprozesses durch Standardisierung

Während die Standardisierung der von der Korsettindustrie verarbeiteten Rohmaterialien in den letzten Jahrzehnten große Fortschritte gemacht hat [9]), liegt die Standardisierung der von der deutschen Korsettindustrie hergestellten Korsettartikel noch sehr im argen.

Eine Vollstandardisierung der Produkte, wie sie sich z. B. in der Schraubenindustrie findet, läßt sich in der Korsettindustrie nicht durchführen, da die von ihr hergestellten Artikel in ihrer Größe, Form und Qualität in stärkstem Maße von dem unterschiedlichen Körperbau und der Eigenart ihrer Konsumenten abhängig sind. Da jedoch bei den Artikeln der Korsettindustrie viele kleinste Artikeldifferenzierungen beobachtet werden können, die keineswegs sachlich zu rechtfertigen sind, ließe sich doch durch die Beschränkung der auf den Markt gebrachten Korsettartikel auf die Zahl der unbedingt notwendigen Formen und Qualitäten, also durch sogenannte Typung, eine gewisse Einheitlichkeit erzielen.

Daß sich eine solche Typung durchführen läßt, beweist das Ergebnis eines Versuches, das eine große englisch-australische Korsettfabrik vor einigen Jahren durchgeführt hat [10]). Diese Firma ließ durch eine Reihe von führenden Aerzten bei 20 000 Frauen Körpermessungen vornehmen. Hierbei stellte sich heraus, daß es 5 Grundtypen des Frauenkörpers gibt, die sich wiederum in je 15 Untertypen aufteilen lassen. Auf Grund dieser Messungsergebnisse stellte die Firma eine Tabelle mit 75 verschiedenen Korsettformen auf und beschränkte sich auf die Herstellung der in der Tabelle enthaltenen Formen. Diese Tabelle wurde an alle ihre Abnehmer verteilt, und diese hatten sich nunmehr bei ihren Bestellungen an sie zu halten. Die Beschränkung der vielen Modelle von Korsettartikeln auf die Zahl von 75 Typen soll sowohl der Korsettfabrik, welche diese Typung durchgeführt hat, als auch deren Abnehmern große Vorteile gebracht haben, vor allem durch die Erleichterung und

---

[9]) Z. B. die Vereinheitlichung der Stoffbreiten und die Normung von Oesen, Korsettstäben etc.
Vgl. hierzu: Die Normung in der Baumwollindustrie, Textil-Zeitung Nr. 306 vom 27. 12. 1934.

[10]) Measurements of 20 000 women develop New System of fitting, in: The Corset . . . , Dezember 1930, S. 75/76.

Vereinfachung des Verkaufs und durch die Beschleunigung des Lagerumschlages. Dieser Gedanke ist auch von einer amerikanischen Korsettfabrik aufgegriffen worden, die „fertigkonfektionierte Hüfthalter und Korsetts in fünf verschiedenen Formen bringt. Sie nennt sie die fünf Typen, und zwar: 1. Starke Hüften, 2. Hohles Kreuz, 3. Starker Leib, 4. Normale Figur, 5. Untersetzte Figur. Von einer vorgedruckten Rechenscheibe kann die Verkäuferin, nachdem sie die Maße der Kundin ermittelt hat, sofort das passende Modell ablesen, das dann genau wie ein Maßkorsett sitzt“ [11]).

Wenn man sich vor Augen hält, daß in Deutschland viele Hunderte, ja Tausende von verschiedenen Modellen auf dem Markt sind [12]), so kann man ermessen, welche enormen Vorteile es der deutschen Korsettindustrie bringen würde, wenn sich auch in Deutschland eine Typung der Korsettartikel, wie sie soeben geschildert wurde, ermöglichen ließe.

Die Anfänge einer Standardisierung machen sich in Deutschland bei den von vielen Korsettfabriken hergestellten Markenartikeln bemerkbar. Da aber der Markenartikel, der in der Nachkriegszeit in der Korsettbranche immer mehr an Bedeutung gewonnen hat [13]), sich infolge der häufig wechselnden Mode nicht durch eine stets gleichbleibende Form kennzeichnet, die Marke vielmehr nur eine allgemeine Herstellergarantie für die Qualität des Artikels darstellt, ist die Standardisierung in den Modellen auch bei den Korsettmarkenartikeln noch nicht sehr weit gediehen. Die meisten Korsettfabriken stellen auch heute noch viele Hunderte von in Form und Farbe verschiedenen Modellen her, wenn sie vielleicht auch bei einigen Hauptartikeln, für die sie eine große Reklame betreiben, wenigstens für die Dauer einer Saison eine gewisse Vereinheitlichung in den Formen, Farben und Qualitäten erreichen können [14]).

Einer völligen Vereinheitlichung stehen neben den Erscheinungen der Mode, auf die noch eingegangen werden wird, die verschiedenen Körperformen entgegen. So müssen für die einzelnen deutschen Gebiete verschiedene Grundformen berücksichtigt werden, weil z. B. die Figur der sächsischen Frau anders ist als die der Westfälin. Aus diesem Grunde

---

[11]) Textil-Woche Nr. 3 vom 18. 1. 1935.

[12]) Die Kollektion einer mittleren Korsettfabrik besteht aus ca. 60 Hüftformern, 20 Strumpfhaltergürteln, 40 Korsetts und Corselets und 60 Büstenhaltern.

[13]) Vgl. „Der Konfektionär“ Nr. 103/4 vom 30. 12. 1932, „Marke und Markenartikel“ S. 8.

[14]) Vgl. hierzu Schliewiensky, O., Die Standardisierung industrieller Erzeugnisse. Diss. T. H. Berlin 1930, S. 29.

stellt jede Korsettfabrik Artikel her, die vorwiegend für gewisse Gebiete in Frage kommen.

Neben der Berücksichtigung der Körperform ist die verschiedene Einstellung zur Mode, die innerhalb Deutschlands von Gebiet zu Gebiet wechselt, zu beachten. Erfahrungsgemäß ist der Westen Deutschlands modischer eingestellt als andere Gegenden, was auch daraus hervorgeht, daß Neuheiten in Korsettartikeln ganz besonders in West- und Süddeutschland ihr erstes Absatzgebiet haben [15]).

Um in Deutschland zu einer solch weitgehenden Standardisierung der Formen und Größen der Korsettartikel zu gelangen, wie sie z. B. in den Vereinigten Staaten schon vor einer Reihe von Jahren für Trikotagen durchgeführt wurde [16]), bedürfte es des gemeinsamen Vorgehens der gesamten Korsettbranche. Die Korsettindustrie wäre also auf die nachträglichste Unterstützung des Groß- und Einzelhandels angewiesen, dem man die Vorteile einer Standardisierung in Bezug auf Verbilligung der Artikel, die Beschleunigung des Lagerumschlages, die Verringerung der Kapitalinvestierung etc. deutlich machen müßte. Auch wäre der Konsument in der Richtung aufzuklären, daß er durch den Verzicht auf allzu weitgehende Sonderwünsche die Möglichkeit erhält, bessere und billigere Produkte zu erwerben. Heute noch hat fast jede Firma andere Größenbezeichnungen für Stoffbüstenhalter, Trikotbüstenhalter, Kinderleibchen etc. Seit langer Zeit sind in Produzenten- und Abnehmerkreisen Bestrebungen im Gange, die darauf hinzielen, für die gesamte Branche einheitliche Größenbezeichnungen durchzuführen. Sollten diese Bemühungen erfolgreich sein, so wäre man damit auf dem Wege zur Standardisierung der Erzeugnisse der Korsettindustrie einen guten Schritt weitergekommen.

B. Der Einfluß der Mode auf die Produktion

1. Das Wesen der Mode

Während in früheren Zeiten die Mode nur auf eine kleine Schicht des Volkes einen Einfluß gehabt hat und nur eine Angelegenheit der wohlhabenden Stände gewesen ist, hat sie im Laufe der Zeit allmählich alle Volksschichten erfaßt. Erst durch diese Verallgemeinerung ist die Mode zu einem wichtigen wirtschaftlichen Problem geworden, und

[15]) Göbel, J. F., Gummigewirke in der Korsettwarenbranche, in: Die Textil-Woche Nr. 15 vom 12. 4. 1935, S. 15.

[16]) Vgl. hierzu: Unterwäschestandards in USA., in: „Der Konfektionär vom 9. 7. 1927. Zitiert bei Schliewiensky, a.a.O., S. 30.

für viele Industrien ist heute die Modefrage mehr oder weniger von ausschlaggebender Bedeutung.

Die Bildung einer Mode wird letzten Endes verursacht durch zwei bedeutende soziologische Momente, und zwar einerseits durch das Streben einzelner nach Abhebung und Absonderung von der Menge der übrigen und andererseits durch den Nachahmungstrieb der großen Masse, ihr Streben nach Anlehnung an die führende Schicht [17]).

Die große wirtschaftliche Bedeutung der Mode liegt vor allem in der „universellen Vereinheitlichung des Bedarfs" und in der „periodischen Wiederkehr des Bedarfs" [18]). Erst eine durch die Vereinheitlichung der Bedürfnisse entstandene Massennachfrage nach bestimmten Artikeln ermöglicht es den Produzenten, ihre Erzeugnisse im großen fabrikmäßig herzustellen [19]). Durch die Großfabrikation wiederum ermäßigen sich die Produktionskosten, der Produzent kann seine Erzeugnisse billiger verkaufen; dadurch dringt die Mode immer tiefer in das Volk ein und breitet sich schließlich über alle Gesellschaftsschichten aus. „Je mehr aber die Mode alle Teile des Volkes erfaßt, in umso schnellerem Tempo erfolgt ihr Wechsel [20]). Die zur Befriedigung dieses Abwechslungsbedürfnisses erforderlichen Güter müssen daher viel rascher erneuert werden, als wenn sie, ohne Einwirkung der Mode, bis an das Ende ihrer technischen Lebensdauer verwendet werden könnten. Der häufige Wechsel der Mode bewirkt also auch eine vermehrte Nachfrage nach den der Mode unterworfenen Erzeugnissen.

Bei denjenigen Industrien, die sich auf die Herstellung einer bestimmten Ware festgelegt haben, kann der Wandel der Mode einen entscheidenden Einfluß auf ihr Weiterbestehen ausüben, wenn sie nicht in der Lage sind, den Anforderungen der jeweils neuen Mode zu folgen. Bei anderen Industrien jedoch, die sich verhältnismäßig leicht den Anforderungen der wechselnden Mode anzupassen vermögen, wirkt der

---

[17]) Vgl. Schiermeyer, G., Die Mode als betriebswirtschaftliches Problem. Diss. Jena 1930, S. 89.

[18]) Brensing, R., Die wirtschaftliche Bedeutung der Mode. Diss. Köln 1926, S. 5.

[19]) Vgl. hierzu Schiemeyer, a.a.O., S. 76: „Die Wirkung der Mode in dieser Richtung ist unverkennbar; ganze Industrien fanden erst die Voraussetzung für eine rationelle Massenproduktion, als sich durch die Mode ihren Produkten — wenn auch in wechselnder Formung — stete Massennachfrage zuwandte."

[20]) Winder, H., Ueber Begriff und Wesen der Mode, Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis 1927, S. 56.

rasche Modewechsel beschäftigungbringend oder -erhaltend. In besonderem Maße trifft dies bei der Bekleidungsindustrie zu, die sich besonders leicht umzustellen vermag. Bei ihr hängt der Beschäftigungsgrad wesentlich von dem Wechsel der Mode ab. „Je rascher die Mode wechselt und je stärker sie in ihren äußeren Erscheinungen schwankt, umso heftiger ist auch die Nachfrage nach solchen Waren und umso gleichmäßiger ist ein reger Absatz gewährleistet.“ [21])

Am besten scheint die Definition von Winder [22]) alle wesentlichen Merkmale der Mode zu erfassen. Er umreißt den Modebegriff folgendermaßen: „Die Mode ist eine durch das allgemeine menschliche Bedürfnis nach Abwechslung vorbedingte, in raschem Wechsel sich ändernde Dringlichmachung von Kulturbedürfnissen, welche durch das Streben einzelner nach sozialer Abhebung angebahnt und durch die Nachahmung infolge sozialer Anlehnung einer Masse von Menschen allgemein anerkannt wird.“

Da die Mode „in allen ihren Zügen irrational schwankend und ungewiß ist [23]), bedeutet sie für alle Betriebe, die sich mit der Herstellung und dem Vertrieb von Modeartikeln befassen, eine starke Erhöhung des normalen Risikos. Eine vollkommene Ausschaltung dieses Risikos ist bei dem irrationalen Charakter der Mode ganz unmöglich. Die ihrem Einfluß unterworfenen Industrien können höchstens Maßnahmen zu einer Verringerung des Moderisikos treffen. „Nur aus Erfahrungssätzen und durch scharfes Beobachten der Vorgänge auf dem Markte, der finanziellen Lage des in Betracht kommenden kaufenden Publikums oder etwaiger Kaufmüdigkeit, vor allem aber der allgemeinen Aufnahmebereitschaft für eine Mode und der damit zusammenhängenden psychologischen Gründe und Veränderungen im Geschmack läßt sich der voraussichtliche Bedarf, und stets nur mit annähernder Sicherheit, bestimmen [24]).

2. Der Einfluß von Produzent, Händler und Konsument auf die Modegestaltung in der Korsettbranche

Bevor die Einflüsse der Mode auf die Korsettindustrie untersucht werden, müssen notwendigerweise die Entstehungsursachen der Korsettmode festgestellt werden. Nur wenn man die wirklichen Faktoren der Modebildung kennen gelernt hat, kann man auch die Bedeutung der Mode für die Korsettindustrie beurteilen.

---

[21]) Winder, a.a.O., S. 57.

[22]) Winder, a.a.O., S. 32.

[23]) Fitch, M., Die Modebildung in Damenstoffen, Stuttgart 1930, S. 2.

[24]) Winder, a.a.O., S. 58.

Außerordentlich viele Gegenstände des menschlichen Bedarfs sind heute der Mode unterworfen, am ausgeprägtesten ist ihr Einfluß jedoch bei der Kleidung und hier wiederum bei der Damenkleidung. Während in früheren Zeiten bei der Damenkleidung der Modewechsel sich hauptsächlich auf die Oberkleidung beschränkte, ist heute auch die Damenunterkleidung einem starken Modewechsel unterworfen [25]). Auch die Korsettartikel sind — mit wenigen Ausnahmen — in hohem Maße diesem Wechsel ausgesetzt, die sich vor allem in häufigen Veränderungen des Schnittes, der Stoffmuster und der Farbe des Stoffes geltend machen.

Der Einfluß der Korsettfabrikanten auf die Modebildung ist ziemlich bedeutend. Vor allem sind es die größten Markenkorsettfabriken, die durch ihre Musterungstätigkeit hierin tonangebend sind. Sie unterhalten in der Regel eigene Modeateliers, in denen sie durch erstklassige Fachleute neue Modelle entwerfen lassen [26]). Einige stehen in ständiger Verbindung mit ausländischen Modeateliers und empfangen von ihnen Anregungen für neue Schöpfungen.

Die meisten Korsettfabriken, vor allem die des Stapel- und Mittelgenres, unterhalten keine eigenen, selbständigen Modeateliers; bei ihnen mustert vielmehr der Betriebsleiter selbst und schafft in Zusammenarbeit mit dem ersten Zuschneider neue Modelle sowohl auf Grund von eigenen Ideen und Versuchen als auch auf Anregung der Reisenden und auf Wünsche der Kundschaft hin. Oftmals werden bei den Musterungen auch alte Modelle durch Schnittänderung und anderweitige Verbesserungen modernisiert und vervollkommnet.

Durch die leichte Abänderungsmöglichkeit von Modellen liegt die Versuchung nahe, die erfolgreichen Schöpfungen anderer Fabriken nachzuahmen, eine Erscheinung, die der „Zentralverband deutscher Korsett-Großfabrikanten E. V." abzustellen bemüht ist. Er befaßte sich bereits mehrmals mit der Frage des Schutzes neuer Ideen bei der Modellschöpfung und glaubte diesen am besten in der Bildung eines Ehrenrates schaffen zu können. Dieser erhält die Aufgabe, bei Streitfällen festzustellen, ob das Modell einer anderen Firma als Vorlage gedient haben kann, und er soll die Berechtigung erhalten, gegebenenfalls gegen eine unlautere Modellnachahmung einzuschreiten. Ob allerdings durch die Einführung dieses Ehrengerichts das erstrebte Ziel erreicht wer-

[25]) Vgl. Bielschowsky, R., Der Wäscheeinzelhandel. Diss. Berlin 1932, S. 13.

[26]) So sind z. B. in der größten amerikanischen Korsettfabrik in Bridgeport, in der über 4 000 Personen arbeiten, ständig 40 Fachleute mit dem Entwurf von neuen Modellen beschäftigt. (Nach einem Prospekt dieser Firma).

den kann, ist fraglich, da der Ehrenrat in der Regel wohl nur die offene Nachahmung von Modellen unterbinden kann; dagegen wird ein Einschreiten beim Kopieren mit Aenderungen meist recht schwierig sein.

Aehnliche Maßnahmen gegen das Kopieren sind auch in der amerikanischen Korsettindustrie vorgesehen und inzwischen wohl auch durchgeführt worden. „Der Kodex-Ausschuß soll ein Büro gründen für Eintragung von Originalen und eigenen Dessins und er soll eine solche Regulierung in Anwendung bringen, die der Bevollmächtigte billigen kann zum Zweck der Ausschaltung von Formenkopien (piracy)." [27]) Es wäre zu erwägen, ob eine ähnliche Einrichtung nicht auch für die deutsche Korsettindustrie von Vorteil sein könnte.

Eine gewisse Einschränkung in der selbständigen Schöpfung von Modellen durch den Korsettfabrikanten besteht in dem engen Zusammenhange der Korsettmode mit der Modebildung in der Damenkonfektion. Da das Korsett die Aufgabe hat, den Frauenkörper so zu formen, wie es die Kleidermode vorschreibt [28]), steht die Korsettmode von ihr in stärkster Abhängigkeit [29]). Maßgebend für die Korsettmode ist folgendes:

„Eine Aenderung der Grundform des Korsetts tritt nur ein, wenn das Kleid den Umriß der Figur so ändert, daß dadurch Haltung und Gang sich mitverändern müssen. Alle zehn Jahre etwa erleben wir eine solche grundlegende Aenderung der weiblichen Silhouette, während die jede Saison wechselnde Kleidermode keine Aenderung auf Gang und Haltung hervorzurufen braucht. Tritt diese Aenderung ein, so verändert sich die Urform des Korsetts, indem der Stützpunkt des Korsetts verlegt wird. Dem Korsett fällt stets die bedeutsame Rolle zu, die Figur nach den Erfordernissen der neuen Mode zu formen." [30]) Im allgemeinen ist festzustellen, daß lange und eng anliegende Kleidung für die Korsettbranche günstig ist, während kurze und weite Kleidung dem Gebrauche von Korsettartikeln Abbruch tut.

Neben einer starken Abhängigkeit der Korsettmode von der der

---

[27]) Kodex des ehrlichen Wettbewerbs für die Korsett- und Büstenhalterindustrie vom 14. August 1933.

[28]) Vgl. Rosenberg, H., Korsett- und Kleidermode 1933 in: Corset-Specialist und Wäsche-Journal Nr. 26 vom 29. 12. 1932.

[29]) Vgl. Lion, L., Die Textilbranchen, Nordhausen 1922, S. 742: „Die Korsettmode richtet sich nach der herrschenden Kleidermode und war daher immer vielen Veränderungen unterworfen."

[30]) Rosenberg, H., Das Korsett und die neue Modelinie, in: Corset-Specialist . . . Nr. 19 vom 20. 9. 1933.

Kleider kann man auch einen gewissen Einfluß der Farben dieser und der Wäsche auf die Modebildung bei Korsettartikeln feststellen. Besonders trifft dies für Büstenhalter zu, die in den verschiedensten Farben auf den Markt gebracht werden.

Auch die körperlich-natürlichen Bestrebungen, die im Zusammenhange mit der Ausbreitung des Sports nach dem Kriege eine nicht zu unterschätzende Bedeutung gewonnen haben, müssen bei der Modeschöpfung in der Korsettbranche berücksichtigt werden.

In starkem Maße wurde die deutsche Korsettmode in der Vorkriegszeit von Frankreich und Belgien und in den ersten Jahren der Nachkriegszeit von Amerika beeinflußt. Im letzten Jahrzehnt jedoch ist Deutschland in der Korsettmodeschöpfung ziemlich selbständig geworden, sodaß heute die deutsche Korsettindustrie einem Vergleiche mit den Erzeugnissen der erwähnten ausländischen Korsettindustrien ohne weiteres standhalten kann [31]). Da alle Modeerscheinungen jedoch stets mehr oder weniger international auftreten und auch die Kleidermode noch stark vom Ausland beeinflußt wird, kann sich die deutsche Korsettmode auch heute noch nicht ganz dem Einfluß des Auslandes entziehen. Insbesondere diejenigen Firmen, die Korsettartikel exportieren, werden immer der ausländischen Geschmacksrichtung Rechnung tragen müssen, wenn sie nicht ihre ausländischen Abnehmer verlieren wollen.

Neben seiner modeschöpferischen Tätigkeit trägt der Produzent auch durch seine Absatztätigkeit zum Entstehen bzw. zur Ausbreitung der Korsettmode bei. Vor allem durch eine Reklame und durch die Tätigkeit seiner Reisenden und Vertreter erlangt er einen beträchtlichen Anteil an der Einführung einer neuen Mode.

Außer den Produzenten hat auch der Handel einen bedeutenden Anteil an der Modebildung in der Korsettbranche. Hierbei ist es weniger der Großist als vor allem der Einzelhändler, der einen starken Einfluß hierauf ausübt. Durch die Vertrauensstellung, die besonders das Spezialgeschäft bei seiner Kundschaft einnimmt, kann es die Konsumenten oft stark beeinflussen und sie zum Kauf bestimmter Modelle veranlassen, wodurch es bis zu einem gewissen Grade die Entwicklung der Mode in einer bestimmten Richtung begünstigen kann. Ein weiteres Mittel des Einzelhändlers, einer bestimmten Moderichtung zum Durchbruch zu verhelfen, sind schließlich die von größeren Einzelhandelsgeschäften durchgeführten Modeschauen [32]).

[31]) Rosenberg, H., Vierzig Jahre Korsettmode, in: Corset-Specialist . . . Nr. 1 vom 11. 1. 1934.

[32]) Vgl. hierzu: Korsettmodeschauen — eine intensive Werbung für die Spezialgeschäfte, in: Corset-Specialist . . . Nr. 3 vom 7. 2. 1935.

Neben dem Produzenten und dem Händler ist es schließlich der Konsument selbst, der die Modebildung beeinflußt. Er ist es, der eine Mode aufnimmt oder ablehnt und somit das entscheidende Urteil über sie fällt [33]). Wenn er auch nicht selbst modeschöpferisch tätig sein kann, so hat er doch in der Möglichkeit der Zurückweisung einer Mode ein Mittel in der Hand, ihre Bildung zu beeinflussen. Durch die Vermittlung des Einzelhändlers kann er außerdem seine in Modegestaltung betreffenden Wünsche an den Produzenten weitergeben.

Zusammenfassend kann also gesagt werden, daß die eigentliche Modeschöpfung in der Korsettbranche fast ausschließlich in den Händen des Produzenten liegt, der sie in Anlehnung an die bestehende Kleidermode und unter Berücksichtigung bestehender Bedürfnisse vornimmt. Die Einführung und Ausbreitung der Mode wird gemeinsam von dem Produzenten und dem Händler ausgeübt, und der Konsument besitzt eigentlich nur durch die Aufnahme oder Ablehnung einen gewissen, allerdings entscheidenden Einfluß auf die Modebildung.

3. Mode und Musterungstätigkeit

Schon monatelang vor Beginn jeder neuen Saison wird in den Korsettfabriken an der Herstellung von neuen Modellen gearbeitet, von denen man annimmt, daß sie dem Geschmack des Publikums entsprechen werden. Ihre Herstellung kostet die einzelnen Firmen sehr viel Zeit, Arbeit und vor allem auch wertvolles Material.

Die neuen Entwürfe werden zunächst auf Papier aufgezeichnet, dann

[33]) Vgl. hierzu: Fritz, A., Deutscher Werkstoff und Konsument, in: Die deutsche Fertigware, Stuttgart 7. Jahrg. Heft Nr. 1 Jan. 1935 S. 4. „Die Entscheidung allerdings, ob etwas Mode wird oder nicht, bleibt zuletzt doch immer dem letzten Konsumenten vorbehalten. Von seiten der Produktion kann wohl versucht werden, eine Mode zu lancieren; nie aber kann die letzte Entscheidung Unternehmerdiktat sein. Jede „Mode" bedarf mindestens einer Bestätigung durch den Konsumenten und stellt sich aus diesem Grunde in wirtschaftlicher Hinsicht als ein durch Konsumentenentscheidungen bedingter Vorgang in der Gestaltung der Marktobjekte dar, der seine Ursache wieder in dem Bestreben nach Aenderung der Verbrauchsgewohnheiten des Konsumenten findet. Diese unterschiedliche und unberechenbare Haltung im Verbrauch, die wir als treibende Kraft der Mode bezeichnen können, ergibt sich aus der sozialen Wesenheit der menschlichen Existenz, ihrem unverkennbaren Drange nach Geltung . . . ."

werden auf Grund dieser Zeichnungen Schnittmuster angefertigt, nach denen das Material zugeschnitten wird. Die Zusammenstellung der einzelnen Materialien ist beim Mustern oft außerordentlich schwierig, müssen doch Stoff, Gummi und Zutaten in Farbe und Qualität möglichst genau miteinander übereinstimmen.

Sind die neuen Modelle fertig genäht, so werden sie im Kalkulationsbüro kalkuliert, was meist ziemlich viel Mühe verursacht, da die Kalkulationen sehr viele Positionen aufweisen [34]).

Bei der Musterung ist zu beachten, daß bei den billigeren Artikeln das Endprodukt zu einem bestimmten Detailverkaufspreis (z. B. 75 Pfg., 95 Pfg., 1,25 RM, 1,45 RM, 1,95 RM, 2,95 RM usw.) abgesetzt werden muß. Stellt sich bei der Musterung heraus, daß der entsprechende Selbstkostenpreis zu hoch wird, dann ist eine Abänderung des Musters im Sinne einer Verbilligung durchzuführen. Dies geschieht durch eine Umgestaltung im Hinblick auf Lohn- oder Materialersparnis bzw. beides zugleich. Gangbare Modelle werden häufig in mehreren Stoffqualitäten hergestellt; dadurch können verschiedene Preislagen geschaffen werden, womit auf die Kaufkraft der Konsumenten Rücksicht genommen wird.

Da auf den richtigen Sitz sehr viel ankommt, müssen die mit der Musterherstellung beschäftigten Korsettfachleute auf einen guten Schnitt achten. Die neuen Modelle sind daher durch Anproben auf Normalfiguren auf ihren Sitz hin zu prüfen. Außerdem muß vor ihrer endgültigen Einreihung in die Kollektion festgestellt werden, wie sie sich beim Tragen bewähren.

Vielfach werden neue Modelle entworfen in Anlehnung an Artikel, mit denen man in der vergangenen Saison gute Erfolge erzielt hat. In manchen Fällen übernimmt man auch erfolgreiche Artikel der letzten Saison ohne jede Aenderung in die neue Kollektion; doch geschieht dies im allgemeinen nur selten, da jeder Korsettfabrikant stets bestrebt sein wird, seiner Kundschaft in jeder Saison möglichst viel Neues vorzulegen; denn die Kaufneigung wird vergrößert, wenn das neue Angebot kleine Abweichungen gegenüber dem früheren enthält [35]).

In der Hauptsache muß aber für die Bemusterung die in der nächsten Saison zu erwartende Modellrichtung maßgebend sein. Je besser es ein Fabrikant versteht, sich in diese einzufühlen, desto eher wird er auch mit seinen neugeschaffenen Modellen Erfolg haben. Kein Korsettfabrikant ist jedoch bei seiner Musterung ganz sicher vor Fehl-

---

[34]) Vgl. die Kalkulationsbeispiele auf S. 120 ff. dieser Arbeit.

[35]) Vgl. Sombart, W., Wirtschaft und Mode. Wiesbaden 1902, S. 21.

schlägen. Es muß daher auch der leistungsfähigste Fabrikant von vornherein damit rechnen, daß nur ein Teil seiner neuen Modelle wirklich „einschlagen" wird.

Vollständig neu wurde bisher in der Regel auf die Frühjahrs- und Herbstsaison gemustert; für die Sommersaison wurden dagegen von den meisten Korsettfabriken poröse Artikel nachgemustert. Hierin ist seit dem Jahre 1934 insofern eine Aenderung eingetreten, als laut Verbandsbeschluß jährlich nur noch e i n e Musterung stattfinden soll. In der Regel wird dies im Sommer für die Herbstsaison geschehen. Diese Maßnahme wurde getroffen, um die Nachteile eines übereilt schnellen Modewechsels zu vermeiden. Es sind hier also die gleichen Bestrebungen wie in anderen Branchen zu beobachten [36]).

Ohne Einschränkung bezüglich der Musterung blieb die Musterungstätigkeit, welche die Korsettfabriken zur Förderung ihres Exports für notwendig erachten.

4. Die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen der Mode auf die Korsettindustrie

Nachdem die modebildenden Faktoren aufgezählt wurden, sollen im folgenden Abschnitt die Auswirkungen der Mode auf die Korsettbranche näher untersucht werden.

Wie schon erwähnt, fördert die Mode eine gewisse Bedarfsvereinheitlichung. Wenn sie in der Korsettbranche auch keine vollkommene Uniformierung des Bedarfes bewirken kann, so bringt sie doch die Verschiedenartigkeit des Bedarfes in eine bestimmte Richtung, indem sie gewisse Richtlinien für Form und Farbe der Korsettartikel angibt. Diese Entwicklung des Bedarfes nach einer bestimmten Richtung hin ist — vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen — von großer Bedeutung, da ohne dieses Moment eine rationelle fabrikmäßige Produktion unmöglich wäre. Die Bedarfsvereinheitlichung gestattet dem Korsettfabrifabrikanten die Herstellung größerer Serien, wodurch sich die einzelnen Erzeugnisse verbilligen, die Korsettartikel somit auch von weniger begüterten Volksschichten gekauft werden können. Die Erscheinung der Mode ruft also auch eine bedeutende Erhöhung des Absatzes hervor, indem durch sie der Konsumentenkreis beträchtlich vergrößert wird.

Auch der Wechsel der Mode ist bedeutsam; denn er hat die fortwährende Entstehung neuen Bedarfes zur Folge. Hierdurch wird ein Korsettartikel schon erneuert, lange bevor er am Ende seiner technischen Lebensdauer angelangt ist. Begünstigt wird diese Erscheinung durch

[36]) Vgl.: „Gegen zu schnellen Wechsel der Schuhmode" in: Frankfurter Zeitung Nr. 101 vom 24. 2. 1935.

die Einstellung der Frauen, die sich verhältnismäßig leicht dazu bestimmen lassen, unmodern gewordene Bekleidungsstücke durch neuere, modernere zu ersetzen [37]). Insbesondere in Zeiten schlechten Geschäftsganges sucht sie die Kauflust durch das Angebot modischer Neuheiten anzuregen, um dadurch den Konsum steigern zu können.

Den Vorteilen, welche die Korsettindustrie dem Einfluß der Mode auf ihre Produkte verdankt, stehen aber auch Nachteile gegenüber. Vor allem ist hier die starke Erhöhung des normalen Risikos zu erwähnen, die durch den irrationalen Charakter der Mode hervorgerufen wird. Da die Dauer und die Ausdehnung einer Mode nie genau vorausbestimmt werden können, wird die Aufstellung eines langfristigen Produktionsplanes außerordentlich erschwert. Eine planmäßige Produktion ist im großen ganzen nur bei bestimmten Stapelwaren und bei einigen billigeren Standardartikeln möglich, die der Mode in geringerem Maße unterworfen sind, d. h. bei solchen Artikeln, die während eines mehrere Modeperioden umfassenden Zeitraumes modern bleiben. Solche Artikel können in geringerem Umfange in ruhigen Zeiten auf Lager gearbeitet werden; doch läßt sich auch bei ihnen das Moderisiko nicht vollkommen ausschalten, da eine Modeänderung eintreten kann, die eine Wertminderung der auf Lager gearbeiteten Artikel zur Folge hat [38]).

Eine Strukturwandlung ist hier besonders in der Nachkriegszeit eingetreten. Vorher war große Lagerhaltung noch möglich, bei den meisten Firmen sogar üblich, da die Grundformen nicht so oft wechelten. Es gab Firmen, die viele tausend Dutzend ganzfertig oder halbfertig auf Lager arbeiteten, um rationell zu fabrizieren und in der Saison schnell liefern zu können.

Wenn durch den Wechsel der Mode der Umsatz vielleicht auch wesentlich gehoben werden kann, so wirkt sich doch ein allzu häufiger Modewechsel auf die Modegestaltung aller Betriebe der Korsettindustrie sehr ungünstig aus, da dadurch eine starke Erhöhung der Ausgaben für Musterung, Reklame etc. verursacht wird. Eine Vermeidung von Uebertreibungen soll durch die schon weiter oben erwähnte Musterungsbeschränkung erreicht werden.

[37]) Wittkowski, E., Konjunktur, Saison und Mode in ihrer Bedeutung für den Konfektionsbetrieb. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung 1928, S. 361.

[38]) Vgl. Marcus, B., Textilhandbuch, S. 744: „Verschiedene Korsett-Großfabrikanten, die früher nur auf Bestellung arbeiteten, sind zum Teil dazu übergegangen, Läger zu unterhalten. Einen Vorteil haben diese Läger nicht gebracht, da die Kundschaft immer gerade etwas anderes wollte, als am Lager war."

Da der Einzelhandel den Korsettfabriken üblicherweise erst dann seine Bestellungen erteilt, wenn er die von den Konsumenten angenommene Moderichtung erkennen kann, ist die Mode auch das eigentliche Verursachungsmoment der starken Saisonschwankungen in der Korsettindustrie [39]), welche die Kostengestaltung der einzelnen Betriebe ebenfalls sehr ungünstig beeinflussen.

Diese Nachteile können zum Teil durch die Beschränkung eines zu raschen Modewechsels vermieden werden. Daß Ansätze hierzu vorhanden sind, konnte bereits gezeigt werden. Trotzdem muß der Fabrikant auch weiterhin sich möglichst eingehend über die zukünftige Modeentwicklung informieren, um geeignete Maßnahmen gegen die ungünstige Auswirkung in der betrieblichen Kostengestaltung ergreifen zu können [40]). Eine bedeutsame Aufgabe erhält hier die Gemeinschaftsarbeit aller Fabrikanten und Einzelhändler, die am Saisonbeginn durch gemeinsame Aufstellung von Richtlinien hinsichtlich der Musterung auf eine Veringerung des Moderisikos hinwirken kann. Eine wertvolle Unterstützung kann dabei das im Jahre 1933 gegründete „Deutsche Mode-Institut", das sich u. a. die Schaffung eines Informationsdienstes für die modeschaffende Praxis zum Ziel gesetzt hat, leisten.

C. Die Selbstkostenrechnung

1. Die Aufgaben der Kalkulation

Ueber die Zwecke, welchen die industrielle Kalkulation zu dienen hat, herrscht in der betriebswirtschaftlichen Literatur kaum noch eine Meinungsverschiedenheit. Von den wichtigsten Bearbeitern dieser Frage werden vor allem drei Aufgaben in den Vordergrund gestellt: die Kontrolle der Betriebsgebarung und die Preisfestsetzung. Letztere Aufgabe wiederum kann unterteilt werden in:

1. die Errechnung des erzielbaren Preises,
2. die Preiskalkulation mit dem Ziele der günstigsten Beschäftigungsart,
3. die Berechnung der Preisuntergrenze [41]).

---

[39]) Vgl. die Ausführungen über die Saisonschwankungen in der Korsettbranche auf S. 139 ff. dieser Arbeit.

[40]) Vgl. Winder, H., Die Mode als Risikofaktor. Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1930, S. 219 ff.

[41]) Schmalenbach, E., Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik. Leipzig 1930, S. 107 ff.

Dieser von Schmalenbach gegebenen Einteilung schließt sich auch Lehmann[42]) an.

Nach Schmidt stehen im Vordergrunde der Kalkulation eine „interne" Aufgabe, die Betriebskontrolle, und eine „marktwirtschaftliche" Aufgabe, die Preisberechnung[43]). Welcher dieser Aufgaben der Vorrang zuzusprechen ist, hängt von der jeweilegen Stellung der Unternehmung im Markte ab. Betriebe, die sich vorwiegend mit Einzelfertigung befassen, müssen dauernd jedes ihrer Erzeugnisse einer Kalkulation unterziehen, um dadurch den Verkaufspreis zu ermitteln. Hier ist also die Preisberechnung die wichtigste Aufgabe.

Anders dagegen bei Unternehmungen, die Produkte herstellen, welche einen Marktpreis haben. Bei diesen Betrieben wird die Preiskalkulation stark vernachlässigt, weil sie auf dem Standpunkte stehen, daß das Diktat des Marktes stärker sei als ihre Selbstkostenberechnung. Trotzdem dürfen auch sie nicht auf eine Kalkulation verzichten, sondern sie müssen dauernd mit Hilfe der Selbstkostenrechnung kontrollieren, ob sich bei den bestehenden Marktpreisen die Herstellung eines Produktes noch rentiert. Gleichzeitig hat die Kalkulation noch die Aufgabe, darüber zu wachen, ob die Produktion unter Wahrung der größten Wirtschaftlichkeit vor sich geht.

Während noch von Schmalenbach die Kontrolle der Betriebsgebarung als der wichtigste Zweck der Selbstkostenrechnung angesehen wurde[44]), hat besonders in den letzten zwei Jahren die zweite Aufgabe, die der Preisfestsetzung, an Bedeutung stark zugenommen. Dies hängt damit zusammen, daß die Bindungen innerhalb der einzelnen Branchen sehr stark geworden waren, wobei die Verbände in der Hauptsache dazu benutzt wurden, den Konsumenten die Preise zu diktieren. Dadurch erhielten diese eine Starrheit, als deren Folge vielfach die Fühlung mit dem Markte verloren ging. Die mangelnde Elastizität hatte Absatzstokkungen zur Folge, sodaß die Preisbindungen nicht nur für die Konsumenten, sondern auch für die Produzenten von Nachteil waren. Als Ideal der Preisgerechtigkeit der Gegenwart dagegen wird ein Preis angestrebt, welcher der jeweiligen Marktlage entspricht, und der unter Zugrundelegung einer von Fehlern freien Selbstkostenrechnung[45]) so-

[42]) Lehmann, M. R., Die industrielle Kalkulation. Berlin 1925, S. 108 ff.

[43]) Schmidt, F., Kalkulation und Preispolitik. Berlin 1930. S. 57.

[44]) Schmalenbach, E., Grundlagen ... a.a.O., S. 106.

[45]) Henzel, F., Der gerechte Preis und die Fehler bei Kalkulationen, in: Rhein-Mainische Wirtschaftszeitung Nr. 15, 1934 vom 5. 8. 1934, S. 499 ff.

wohl den Bedürfnissen der Konsumenten als auch denjenigen der Produzenten Rechnung trägt. „Gerechte Preise sind die Preise, welche die alten Regeln von Angebot und Nachfrage zwar nicht außer Kraft setzen, aber daneben wichtige gesellschaftliche Momente, insbesondere das der Erhaltung des Gleichlaufs von Löhnen und Preisen und eines angemessenen Einkommens zu verwirklichen suchen“ [46]).

Die Aufhebung der Bindungen und die Lösung der allgemeinen Preiserstarrung soll aber nicht in einen regellosen Konkurrenzkampf ausarten. Deshalb gilt es einen Weg zu finden, der beide Ziele ermöglicht. Hier wird die Selbstkostenrechnung wieder eine hervorragende Aufgabe erhalten, indem sie dafür zu sorgen hat, daß schädigende Preisunterbietungen und der ganze Branchen ruinierende Verkauf unter Selbstkosten vermieden werden. Die verbandsmäßige Ausarbeitung von Kalkulationsschemata und eine Kontrolle der Selbstkostenrechnung sollen nach neueren Vorschlägen Mittel zur Vermeidung der erwähnten Mißstände sein [47]).

Es ist hier nicht der Platz, das Für und Wider eines solchen Vorgehens zu untersuchen. Es sei jedoch darauf hingewiesen, daß vielseitige Untersuchungen des RKW. zu dem Ergebnis gekommen sind, daß in keiner Branche auch nur eine annähernde Angleichung der Selbstkostenziffern festzustellen ist [48]). Das würde bedeuten, daß auch die Einführung von Kalkulationsschemata allein noch nicht dazu führen würde, einen einheitlichen Selbstkostenpreis zu erzielen.

Was gefordert werden muß, ist eine Selbstkostenrechnung, die nach richtigen Grundsätzen aufgemacht ist, und die den jeweils für die betreffende Unternehmung richtigen Preis ermittelt. Eine solche Rechnung wird, in Verbindung mit einer guten Preispolitik, dazu führen, die wirtschaftlichen Kräfte jeder Unternehmung wachzuhalten und durch ständige Preis- und Mengenkontrolle für einen Gleichgewichtszustand der Produktions- und Konsumtions-Sphäre zu sorgen. Voraussetzung hierfür ist allerdings, daß die Betriebe r i c h t i g rechnen, und daß sie die Möglichkeiten, die in einer richtigen Selbstkostenrechnung liegen, anzuwenden verstehen.

---

[46]) K a l v e r a m, W., Referat in der Frankfurter Gesellschaft für Handel und Industrie. Abgedruckt in: Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 41 vom 17. 2. 1935, S. 3.

[47]) Frankfurter Zeitung Nr. 151 vom 23. 3. 1935, Artikel: Kalkulationskontrolle.

[48]) RKW-Nachrichten, 8. Jahrg., Berlin, März 1934, Heft 3, S. 33 ff.

Die Frage, welcher Aufgabe der Selbstkostenrechnung der Vorzug zu geben ist — davon waren die Betrachtungen ausgegangen — ist damit von selbst gelöst. Beide Aufgaben erscheinen gleich wichtig. Im dauernden Konkurrenzkampfe sind die Betriebe gezwungen, mit niedrigsten Selbstkosten zu arbeiten. Dies ist nur möglich durch dauernde Betriebskontrolle. Darüber hinaus müssen fortlaufend die eigenen Preise mit denjenigen des Marktes verglichen werden, und hier ist es wiederum die Gewinnspanne, welche — worauf Schmidt eindringlich hingewiesen hat — [49]) der Unternehmung wichtige Fingerzeige für eine richtige Preispolitik geben kann.

Wendet man nun die vorstehenden Darlegungen auf den besonderen Bereich der Korsettindustrie an, so kommt man zu dem Ergebnis, daß die Kalkulation auch in dieser Branche die beiden skizzierten Aufgaben, Preisfestsetzung und Betriebskontrolle, zu erfüllen hat. Eine andere Frage ist es allerdings, inwieweit die bisher vorwiegend angewandten Kalkulationsmethoden den von der Selbstkostenrechnung erwarteten Aufgaben gerecht werden konnten. Denn nur ein exaktes Verfahren verleiht dem Betriebsführer diejenige Sicherheit, die er benötigt, um sich im Markte zu behaupten. Eine ungenaue Kalkulation führt leicht dazu, daß unter den Selbstkosten verkauft wird, nur weil man nicht weiß, bis wohin man mit seinen Preisen im Konkurrenzkampfe gehen kann. Haben viele bzw. die Mehrzahl der Unternehmungen der Branche eine schlechte Kalkulation, dann kann sich dies sehr verhängnisvoll für alle auswirken, weil sich dann auch die richtig rechnenden Unternehmungen nicht mehr behaupten können.

Jede Unternehmung sollte deshalb dafür sorgen, daß die Selbstkostenrechnung so eingerichtet ist, daß sie ihre Aufgaben einwandfrei erfüllen kann. Die in der Praxis immer wieder gemachten Einwände, daß man mit der seitherigen Kalkulationsmethode durchgekommen sei, und daß man sich doch nach den Marktpreisen richten müsse, sind nicht stichhaltig. Solche Anschauungen führen dazu, daß viele Unternehmungen die technischen Fortschritte mitmachen und dabei keine Kosten scheuen, während sie das Rechnungswesen unbekümmert auf dem alten Stande lassen.

Aber gerade dieses und insbesondere die Selbstkostenrechnung sind es, welche der Unternehmung dauernd das Maß ihres Handelns vorschreiben sollten. So würde, wenn man einen Vergleich gebrauchen will, kein Ingenieur es sich einfallen lassen, eine Dampfmaschine ohne Manometer zu konstruieren, aber der praktische Wirtschafter glaubt, ohne ein

[49]) Schmidt, F., Kalkulation . . . a.a.O., S. 116.

solches Instrument, welches ihm die Spannung zwischen seiner Unternehmung und dem Markte anzeigt, auskommen zu können. Die Folgen davon sind Ueberproduktion, Fehlinvestitionen, Verkauf ohne Kostendekkung und letzten Endes Verschwendung wertvollen volkswirtschaftlichen Kapitals.

Es soll nun untersucht werden, welche Gründe in der Korsettindustrie für die Anwendung einer exakten Kalkulation sprechen. Dabei sollen zunächst die Gründe, vom Standpunkte der Unternehmung aus gesehen, besprochen werden. Auf die ebenso wichtigen markt- und gemeinwirtschaftlichen Fragen wird später noch einzugehen sein [50]).

Zunächst hat es den Anschein, als ob der Fabrikant es ist, der den Preis bestimmt. Die Korsettartikel sind keine Massenware, und es gibt innerhalb der Branche kaum einen Artikel, der von allen Unternehmungen so herausgebracht wird, daß man sagen könnte, daß ein einheitlicher Marktpreis hierfür besteht. Die Möglichkeiten der Nuancierung nach Schnitt, Farbe, Musterung, Qualität und Größe sind so groß, daß jede Fabrik, wie schon weiter oben erwähnt, ihre eigenen Muster herausbringt. Hierdurch werden Unterschiede geschaffen, die eine individuelle Preisfestsetzung gestatten, die also verlangen, daß der betreffende Artikel von dem Hersteller kalkuliert wird.

In immer größerem Maße hat sich fernerhin der Markenartikel in der Korsettindustrie Eingang verschafft [51]). Durch die besondere Aufmachung wird ein solches Verkaufsprodukt als von einer bestimmten Firma stammend gekennzeichnet, welche die Einhaltung eines bestimmten Qualitätsgrades garantiert. Der Markenartikel verschafft der Lieferfirma also eine gewisse Monopolstellung, die eine bis zu einem gewissen Grade selbständige Preisfestsetzung gestattet, welche auf Grund der Selbstkostenrechnung zu geschehen hat.

Die Preisfestsetzung kann aber nicht unabhängig von der jeweiligen Marktlage geschehen. Vielmehr muß der Unternehmer Rücksicht nehmen auf die Preishöhe der von den Mitberwerbern angebotenen gleichwertigen Artikel sowie auf die Kaufkraft der Konsumenten. Liegt die Untersuchung mit ihren Preisen gegenüber allen anderen Firmen zu hoch, dann hat sie die Aufgabe, zu kontrollieren, wo der Fehler zu suchen ist, d. h. sie muß feststellen, ob in ihrem Betrieb der Kostenverzehr an einer oder mehreren Stellen zu hoch ist. Auch hier wiederum ist die Kalkulation nicht zu entbehren, denn nur sie wird in der Lage sein, die Kostengestaltung restlos aufzudecken.

---

[50]) Vgl. S. 171 ff. dieser Arbeit.

[51]) Vgl. S. 190 ff. dieser Arbeit.

Betriebskontrolle ist aber nicht nur von Fall zu Fall durchzuführen, sondern sie hat kontinuierlich zu geschehen. Denn selbst wenn die Verkaufspreise der eigenen Unternehmung im Einklang mit denen des Marktes stehen, weiß der Unternehmer, daß die Konkurrenz dauernd bemüht ist, durch wirtschaftliche und technische Verbesserungen eine Kostensenkung durchzuführen, um auf diese Weise die Rentabilität der Unternehmung zu steigern, oder um gegenüber den anderen Firmen günstigere Wettbewerbsverhältnisse zu erzielen. Neben der Preisfestsetzung fällt also der Selbstkostenrechnung auch in der Korsettindustrie die dauernde Ueberwachung der Kostengestaltung zu.

Diese Ueberwachungstätigkeit ist aber nicht nur nach innen gerichtet, sie muß auch die Verbindung mit dem Markte wahren. Ein dauernder Vergleich der schwankenden Beschaffungskostenwerte mit den ebenfalls schwankenden Ansatzpreisen muß nebenher gehen. Denn eine „normale" Marktlage ist nie vorhanden; vielmehr bewirken dauernde Verschiebungen auf der Angebots- und Nachfrageseite fortwährend wechselnde Marktverhältnisse.

Diese Aenderungen müssen die Aufmerksamkeit der Betriebsleiter finden und bei den Betriebsdispositionen berücksichtigt werden. Maßstab dieser Verschiebungen ist die Differenz zwischen den gesamten Tagesbeschaffungswerten eines Produktes und seines Verkaufspreises im gleichen Zeitpunkt. Mittel und Beobachtung ist auch hier wiederum die Selbstkostenrechnung.

2. Die Arten der Kalkulation

Hinsichtlich des Zeitpunktes, an welchem die Kalkulation durchgeführt wird, unterscheidet man Vor- und Nachkalkulation. Die erstere dient der Errechnung des voraussichtlichen Preises; sie wird vor der Inangriffnahme der Fabrikation vorgenommen. In den meisten Fällen stützt sie sich auf eine vorangegangene Nachkalkulation. Diese kann erst durchgeführt werden, wenn das Erzeugnis den Produktionsgang durchlaufen hat [52]).

In der Korsettindustrie sind beide Kalkulationsarten anzutreffen. Die Nachkalkulation befaßt sich mit der Zusammenstellung der tatsächlich entstandenen Kosten einer Artikelserie. Ihre Ergebnisse dienen dann als Unterlage für die Vorkalkulation der nächsten Periode. In der Praxis wird die Nachkalkulation häufig sehr vernachlässigt, besonders in Zeiten guten Geschäftsganges glaubt man auf sie verzichten zu können. Eine genaue Nachkalkulation, spezifiziert nach den einzelnen Unkostenarten,

[52]) Vgl. Schmidt, F., Kalkulation, a.a.O., S. 60.

ist jedoch unerläßlich zur Kontrolle und zur Richtigstellung der in die Kalkulation eingesetzten Gemeinkostensätze, zur Feststellung des durchschnittlichen Zuschneideverlustes u. a. m. Auch kann nur mit Hilfe der Nachkalkulation die wirkliche Rentabilität eines Betriebes festgestellt und eine zweckmäßige Betriebspolitik eingeschlagen werden.

Die größere Bedeutung hat aber bisher in der Korsettindustrie die Vorkalkulation. Da viele hergestellte Erzeugnisse hinsichtlich ihrer Ausführung in kürzeren Zeiträumen eine Aenderung erfahren, müssen jeweils neue Muster angefertigt werden. Auf Grund dieser wird nun die Vorkalkulation aufgebaut. Durch diese Tatsache kommt das bei der Vorkalkulation in anderen Branchen übliche Schätzungsmoment fast vollkommen in Wegfall; die Schätzung beschränkt sich im wesentlichen auf die in Zukunft bei der serienmäßigen Herstellung des Artikels anfallenden Gemeinkosten. Eine Aenderung in den Materialkosten wird in der Regel nicht eintreten, da man sich zumeist durch Abschlüsse für die ganze Saison mit den benötigten Rohmaterialien eingedeckt hat. Auch Lohnänderungen werden kaum in Erscheinung treten — ausgenommen natürlich bei allgemeinen Lohnbewegungen —, da die Akkordsätze auf Grund langjähriger Erfahrung festgesetzt werden können.

Weil in jeder Fabrik eine Vielzahl von Artikeln hergestellt wird, kann nicht die einfach zu handhabende Divisionskalkulation Anwendung finden, sondern es ist die Zuschlagskalkulation heranzuziehen. Bei dieser geht man von den direkten Kosten aus, während die Gemeinkosten nach bestimmten, noch näher zu beschreibenden Grundsätzen zugeschlagen werden. Mit der richtigen Verrechnung der Gemeinkosten steht und fällt die Genauigkeit und Brauchbarkeit der Selbstkostenrechnung, weshalb dieses Problem noch eingehend zu erörtern ist. Bevor dies geschieht, ist es jedoch notwendig, die bisher in der Korsettindustrie üblichen Kalkulationsmethoden einer Darstellung und Kritik zu unterziehen, weil nur so ein Ausgangspunkt für einen Ausbau der Kalkulation in der Korsettindustrie gefunden werden kann.

3. Die Kalkulationsmethoden der Praxis

Die Aufstellung exakter Kalkulationsmethoden für die Korsettindustrie ist bis heute leider noch stark vernachlässigt worden. Fast alle Unternehmungen machen aus ihrer Selbstkostenrechnung ein großes Geheimnis. Was Wittkowski[53]) über die Verhältnisse in der Damen-

[53]) Wittkowski, E., Kostenberechnung und Kostengestaltung in der Berliner Damenkonfektion. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Jahrg. 1928, S. 435.

konfektion berichtet, trifft in vollem Maße auch für die Korsettindustrie zu. Die Geheimniskrämerei in dieser geht nämlich soweit, daß nicht einmal der „Zentralverband deutscher Korsett-Großfabrikanten" von seinen Mitgliedern Auskunft über die Höhe ihrer Unkostenprozentsätze, sei es auch nur im ganzen und ohne detaillierte Angaben, erhalten kann. Infolgedessen war es außerordentlich schwierig, das für die vorliegende Arbeit notwendige Material zu beschaffen. Die folgenden Untersuchungen über die Kalkulationsmethoden der Praxis stützen sich nur auf Auskünfte einiger Firmen; doch dürften die geschilderten Verhältnisse mit wenigen Ausnahmen auch für die übrigen Unternehmungen zutreffend sein.

a) Die Kostenverrechnung.

Die Genauigkeit der Kosten in der Korsettindustrie beschränkt sich nur auf eine exakte Zuteilung der Erzeugnismaßkosten. Diese lassen sich verhältnismäßig leicht feststellen. Der genaue Verbrauch an Rohmaterialien wird an Hand der Aufzeichnungen, die bei der Herstellung des Musters gemacht wurden, ohne Schwierigkeiten erfaßt. Die in der Nachkalkulation festgestellten durchschnittlichen Zuschneideverluste werden durch den Zuschlag eines entsprechenden Prozentsatzes auf den Wert der Rohmaterialien berücksichtigt. Man rechnet dabei meist mit einem Zuschlag von 5—10 %.

Da die Arbeitslöhne mit wenigen Ausnahmen hauptsächlich in Form von Akkordlöhnen bezahlt werden, können auch diese leicht an den einzelnen Produkten zugemessen werden.

Bei den Gemeinkostenzuschlägen läßt dagegen die Genauigkeit der Kalkulation oft sehr zu wünschen übrig. Die Summe der Material- und Lohnkosten dient als Grundlage für prozentuale Zuschläge der Gemeinkosten auf diese. Häufig werden diese Zuschläge rein gefühlsmäßig festgesetzt und ohne Benutzung genauer Unterlagen, oder aber es werden althergebrachte Gewohnheitssätze, die den jeweiligen Verhältnissen nicht mehr zu entsprechen brauchen, den Maßkosten zugeschlagen. In Zeiten der Hochkonjunktur, wenn man den Gewinnzuschlag so hoch nehmen kann, daß dadurch die Ungenauigkeit des Kalkulationsverfahrens ausgeglichen wird, mögen solche Methoden vielleicht genügen. In Krisenzeiten jedoch, in denen der scharfe Konkurrenzkampf die Unternehmung zu einer Herabsetzung der Gewinnquote zwingt, sind solche groben Kalkulationsverfahren schärfstens zu verurteilen. Die kleinsten Ungenauig-

keiten können sich für die Unternehmung sehr unvorteilhaft auswirken. Auch die in der Korsettindustrie häufig vorkommende Methode, daß sämtliche Gemeinkosten, einschließlich der Risikoprämie und des Gewinnzuschlages, in einem einzigen Satz den Maßkosten zugeteilt werden, ist aufs entschiedenste zu bekämpfen, da man hierbei die Kostenzusammensetzung nicht kennen lernt. Dieser Mangel macht sich dann besonders bemerkbar, wenn Preisnachlässe gewährt werden müssen und exakte Unterlagen, wie weit man in der Preisherabsetzung gehen darf, fehlen. Damit eine Kalkulation den an sie gestellten Ansprüchen auch wirklich genügt, ist die größte Genauigkeit bei ihrer Aufstellung unbedingt erforderlich, ebenso eine Aufteilung der gesamten Zuschläge.

Da in der Korsettindustrie die Artikel hauptsächlich dutzendweise hergestellt werden, ist es im allgemeinen üblich, bei der Kalkulation die Kosten für eine Serie von 12 Stück zu berechnen. Bei der Kalkulation eines einzelnen Stückes würden sich wesentlich höhere Kosten ergeben als bei einer Serie, da bei der Herstellung einer ganzen Serie eine rationellere Ausnutzung der Stoffbreite beim Zuschneiden möglich ist als bei einem Einzelstück, wodurch bedeutend weniger Stoffabfall entsteht. Auch ergibt sich bei der Serienherstellung eine ins Gewicht fallende Lohnersparnis, da eine bzw. mehrere Serien in einem Arbeitsgange zugeschnitten werden können. Bei der Kalkulation von Korsettartikeln werden jeweils die Kosten für eine Durchschnittsgröße festgestellt. Diese Durchschnittsgröße ist aber nicht bei allen Artikeln dieselbe. Sie richtet sich vielmehr nach den in Betracht kommenden Konsumenten. So wird z. B. bei einem schmalen Hüftgürtel, der nur für junge schlanke Damen in Frage kommt, eine kleinere Durchschnittsgröße angenommen als bei einem „schweren" Korsett, das vornehmlich für beleibtere Damen hergestellt wird.

b) Das Kalkulationsschema der Praxis und seine Kritik.

Nachdem die in der Kalkulation der Korsettindustrie übliche Kostenverrechnung dargestellt worden ist, soll an Hand von Beispielen aus der Praxis dargestellt werden, wie die Kosten kalkulatorisch zur Verrechnung kommen. Es werden dabei die Kalkulationsschemata einiger Betriebe mittlerer Größe, die verschiedene Qualitätsgruppen herstellen, herangezogen. Diese Kalkulation haben das folgende Aussehen:

Kalkulationsbeispiel I (Stapelgenre)

Kalkulation für 1 Dutzend Strumpfhaltergürtel:

Strumpfhaltergürtel 1214

Material:

Stoff 1114,	2,40 m à RM —.69	RM 1.65
Faden		„ —.18
Stärke		„ —.02
Knöpfe	$^1/_{12}$Grs. à „ —.26 p.Grs.	„ —.02
Gummiband	2,4 m à „ —.14	„ —.34
Schnallen 355/30,	$^1/_6$ Grs. à „ 1,50 p. Grs.	„ —.25
Velvets 170/30,	$^1/_6$ Grs. à „ 3.60 p. Grs.	„ —.60
		RM 3.06

Löhne:

Zuschneiden	RM —.18
Nähen 5 Pfg. per Stück	„ —.60
Bügeln	„ —.12
Knopflöcher	„ —.04
Knöpfe annähen	„ —.02
Strumpfhalter machen	„ —.24
Strumpfhalter annähen	„ —.06
Kontrolle	„ —.05
	RM 1.31

Material	RM 3.06	52,8 %	Material
Löhne	„ 1.31	22,6 %	Löhne
Zusammen	RM 4.37		
+ 10 % Unkosten	„ —.44		
	RM 4.81	24,6 %	Gemeinkosten und Gewinn
+ 20 % Nutzen	„ —.99		
Verkaufspreis	RM 5.80	100,0 %	

Kalkulationsbeispiel II (Mittelgenre)

Kalkulation für 1 Dutzend Büstenhalter:

Büstenhalter 435, nach Nr. 397 mit Miederansatz. Schablone 121

Material:

Stoff 375	6,90 m	RM —.76		= RM 5.24		
Taillenband 70 mm	1 m	„ 2.20	p. 100 m	= „ 0.02		
Besatzband 10 mm	2 m	„ 1.20	p. 100 m	= „ 0.03		
Einnähkortel	80 g	„ 1.80	p. kg	= „ 0.15		
Faden				= „ 0.33		
Einfaßband 14 mm	55 m	„ 1.40	p. 100 m	= „ 0.77		
Zuglitzen 1/8	2,5 m	„ 1.25	p. 100 m	= „ 0,03		
Knöpfe	5/12 Grs. à	„ 0.27		= „ 0.12		
Festonsgarnitur	14 m	„ 2.—	p. 100 m	= „ 0.28		
Packung (Tüten)				= „ 0.10		
				RM 7.07	47,2 % Material	

Löhne:

Zuschneiden	= RM 0.30	
Nähen 13 Pfg.	= „ 1.56	
Zurechtschneiden	= „ 0.12	
Einfassen	= „ 0.28	
Bügeln	— „ 0.18	
Knöpfe annähen	= „ 0.06	
Festons annähen	= „ 0.21	
Visitieren	= „ 0.05	
Taglohn	= „ 0.10	
	RM 2.86	19,1 % Löhne

Material + Löhne	„ 9.93	
+ 20 % Fabrikspesen	„ 1.99	
Zusammen:	„ 11.92	
+ 12 % Verkaufsspesen	„ 1.42	33,7 % Gemeinkosten + Gewinn
Zusammen:	„ 13.35	
+ 10 % Gewinnaufschlag	„ 1.35	
Zusammen:	„ 14.70	
+ 2 % Reklame	„ 0.30	
Verkaufspreis	RM 15.00	100 %

Kalkulationsbeispiel III (besserer Genre)

Kalkulation für 1 Dutzend Corselets

Corselet 613, Schnitt 3191, Taille 90

Material:

Stoff 3788/84	9.30 m	à RM	3.10	= RM 28.83
Futter 1823/380	1.10 m	à „	1.15	= „ 1.32
Streifen	1.00 m	à „	0.45	= „ 0.45
Gummi 622/30 cm	3.70 m	à „	4.93	= „ 18.24
Gummi 693/15 mm	2.00 m	à „	0.38	= „ 0.76
Gummi 702	7.25 m	à „	0.28,5	= „ 2.65
Verschluß				„ 1.10
Band 920/20	17,50 m	à „	0.05	= „ 0.88
Band 694/10	63.00 m	à „	0.02,5	= „ 1.58
Trägerband 1147	15.20 m	à „	0.05,5	= „ 0.84
Faden 1 Rolle 1000 m				„ 0.80
Haften- und Hakenband	6.00 m	à „	0.90	= „ 5.40
Einlagen Baleine 252 gr/kg			15.00	= „ 3.78
Einfaßband 694 mm 25 m		à „	0.02,7	= „ 0.63
Firmenbändchen				„ 0.24
Knöpfe 516 4 Dutzend		à „	0.14	= „ 0.56
Knöpfe 520 4 Dutzend		à „	0.27,5	= „ 1.10
Materialkosten				RM 68.56

Löhne:

Zusammennähen	(in Minuten):	432
Streifen aufnähen		134
Zurechtschneiden		32
		30
Passpolieren		132
Hakenband annähen		126
Stecken		46
Masch. abgeheftet		19
Masch. Knopflöcher		80
Ausputzen		15
Bügeln		48
Knöpfe annähen		80
Achselträger annähen		60
Firmenbändchen annähen		15
	Zusammen:	1249 Minuten

1249 Minuten à 0,8 Pfg.	= RM 9.99
+ 25% Aufschlag f. Zeitlöhne (Zuschneid., Aufsicht etc.)	RM 2.50
Zusammen	RM 12.49

Materialkosten	RM 68.56	52,8%
Löhne	„ 12.49	9,6%
Zusammen	RM 81.05	
Unkosten + Gewinne 60%	„ 48.65	37,6%
Verkaufspreis	RM 129.70	100%

Zu den verschiedenen Kalkulationen ist folgendes zu bemerken:

Die Stoffpreise sind zum Anschaffungswert in die Kalkulationen eingesetzt. Der Wert des aufgewendeten Materials ist bei den verschiedenen Kalkulationen ungefähr gleich und beträgt im Durchschnitt ca. 50 % des Verkaufspreises. Der Lohnanteil ist jedoch sehr verschieden. Er ist bei dem Artikel des Stapelgenres (Kalkulationsbeispiel I) mit 22,6 % des Verkaufswertes am höchsten, am niedrigsten bei dem Artikel des besseren Genres (Kalkulationsbeispiel III), wo er nur 9,6 % beträgt.

Allerdings ist zu berücksichtigen, daß der Lohnanteil bei den einzelnen Artikeln schwankt. Eine Betrachtung des prozentualen Anteils des Lohnes am Gesamtjahresumsatz bei verschiedenen Unternehmungen zeigt außerdem, daß die Kostenverhältnisse von Betrieb zu Betrieb verschieden sind. Bei Fabriken, die besseren Genre herstellen, ließen sich nach Angaben des Verbandes Sätze zwischen 14 und 20 %, bei Betrieben, die sich mit der Herstellung von Mittelgenre befassen, zwischen 13 und 17 % und bei Stapelwarenfabriken zwischen 11 bis 23 % feststellen.

Die betreffenden Prozentsätze sind außerdem von Jahr zu Jahr innerhalb der einzelnen Betriebe verschieden. In einer befragten Stapelwarenfabrik betrug der Lohnanteil am Gesamtumsatz:

1929	=	18,5 %
1930	=	18,38 %
1931	=	20,18 %
1932	=	20,16 %

Die Höhe der eingesetzten Gemeinkosten ist aus den einzelnen Beispielen nicht klar zu erkennen; denn entweder wurden sie zusammen mit dem Gewinn in einem einzigen Prozentsatz den Erzeugnismaßkosten zugeschlagen (siehe Kalkulationsbeispiel III), oder aber es sind in den mit „Nutzen" oder „Gewinnaufschlag" bezeichneten Zuschlägen noch Risikoprämien, Zinsen für Eigenkapital etc. enthalten. Besonders offensichtlich ist dies bei dem ersten Kalkulationsbeispiel, in dem nur mit 10 % „Unkosten", aber mit 20 % „Nutzen" kalkuliert wird. Diese Vermengung der Gewinn- und Unkostenzuschläge ist unbedingt abzulehnen, da hierbei der Unternehmer niemals seine tatsächlichen Selbstkosten pro Leistungseinheit kennen lernt. Außerdem muß ein für alle Artikel gleichmäßiger prozentualer Aufschlag der Gewinnkosten auf Basis der Materialkosten oder der Löhne oder beider zusammen zu großen Ungenauigkeiten führen, da auf diese Weise viele Artikel Kosten tragen müssen, die sie gar nicht verursacht haben, und andererseits manche Kosten nicht angerechnet erhalten, die durch sie entstanden sind. Der hochwertige Artikel wird also viel zu gering und der geringwertige viel zu hoch belastet.

c) Das Kalkulationsschema der Wirtschaftsgruppe Bekleidungsindustrie.

Die Unzulänglichkeit der bisherigen Kalkulationsverfahren hat Bestrebungen ins Leben gerufen, die darauf gerichtet sind, die Kalkulationsmethoden durch eine zentrale Stelle zu regeln. Es handelt sich darum, die Selbstkostenrechnung einheitlich zu gestalten durch die Ausarbeitung eines Schemas, welches den Rahmen für die von den einzelnen Unternehmungen durchzuführenden Kalkulationen abgibt.

Die Gründe für eine einheitliche Handhabung der Selbstkostenrechnung sind verschiedener Art. Es kommt vor allem darauf an, den Unternehmungen ein gewisses Kostenbewußtsein einzupflanzen, was aber nur möglich ist, wenn man ihnen gewisse Richtlinien für die Durchführung der Kalkulation gibt. Dadurch wird erreicht, daß die Unternehmungen eine bessere Kenntnis der Kostengestaltung erhalten, und diese wiederum ist „unentbehrlich für die Wirtschaftlichkeit der Einzel-Unternehmungen, für den Wettbewerb der Konkurrenten und für eine gesunde Marktordnung unter den Berufsgenossen“ [54]).

Innerhalb der Fachuntergruppe der Korsettindustrie sind zur Zeit Erörterungen über die Einführung eines einheitlichen Kostenschemas im Gange. Als Grundlage soll hierbei das in einer Fachgruppe innerhalb der Wirtschaftsgruppe Bekleidungsindustrie bereits in Anwendung befindliche Formblatt dienen, das nach entsprechender Umgestaltung der Erzeugnismaßkosten ohne weiteres auch für die Betriebe der Korsettindustrie Anwendung finden könnte. In Anbetracht der Bestrebungen einer einheitlichen Kostenerfassung soll an dieser Stelle das Schema einer Kritik unterzogen werden. Zunächst sei es nachfolgend angeführt:

Auch die Berechnung der Gemeinkostenzuschläge allein auf der Basis der Akkordlöhne, wie es in der Praxis zum Teil geschieht, ist für die Kalkulation in der Korsettindustrie nicht zu befürworten, da der prozentuale Anteil des Lohnes an den gesamten Herstellungskosten der einzelnen Artikel ein ganz verschiedener ist, je nachdem teurere oder billigere Materialien zur Verarbeitung gelangen. Da es häufig vorkommt, daß Artikel derselben Machart in verschiedenen Stoffqualitäten hergestellt werden, so wird auch vielfach ein geringwertiger Artikel denselben Lohnaufwand erfordern wie ein hochwertiger. Bei einem einheitlichen Zuschlagssatz der Gemeinkosten auf die Löhne wird demzufolge der Artikel geringerer Qualität mit den gleichen Gemeinkosten belastet wie der qualitativ hochwertige.

---

[54]) Mitteilungen des Reichsverbandes der deutschen Bekleidungsindustrie Nr. 3, Jahrg. 1934, S. 2.

Formblatt für Kostenberechnung

I. Herstellungskosten

1. Verbrauch an Leder ..... Qfs. ..... Pfg. . . . RM .....
2. Zutaten
   a) Velveton . . . . . „ .....
   b) Ärmelfutter . . . . . „ .....
   c) Einlage und Taschenfutter . . . . . „ .....
   d) Leinen . . . . . „ .....
   e) Köper . . .) . . . . . „ .....
   f) Garn, Knöpfe, Eckenband . . . . . „ .....

   zusammen: RM .....
3. Löhne . . . . . RM .....
4. Zuschnitt . . . . . „ .....

   zusammen: RM .....

II. Betriebsunkosten

1. Betriebsmaterial (Werkzeug, Schablonen etc.) . . . . %
2. Reparaturen der Maschinen und Betriebsräume . . . . %
3. Licht, Kraft, Heizung . . . . %
4. Löhne für Hausdiener, Laufburschen, Reinemachefrauen und Betriebsüberwachung . . . . %
5. Feriengelder der Betriebsarbeiter . . . . %
6. Soziale Lasten (Unternehmeranteil) für gewerbliche Arbeitskräfte und Zuschneider . . . . %
7. Abschreibungen
   a) auf Maschinen . . . . %
   b) auf Gebäude bzw. Miete . . . . %

III. Handlungsunkosten

1. Kaufmännische Gehälter . . . . %
2. Soziale Lasten (Unternehmeranteil) für kaufmännische Angestellte . . . . %
3. Abschreibungen
   a) auf Warenlager . . . . %
   b) für dubiose Außenstände . . . . %
   c) für Inventar . . . . %
4. Bürounkosten (Schreibutensilien, Geschäftsbücher, Porto, Telephon, Telegramme) . . . . %
5. Versicherungen . . . . %
6. Steuern (Gewerbesteuern, Städtische Abgaben, Industriebelastung) . . . . %
7. Schuldzinsen (Bank-, Hypotheken-Darlehen, Gläubiger-Verzugszinsen, Wechseldiskont) . . . . %

IV. Vertriebsunkosten

1. Versandkosten für den Warenausgang (Packmaterial, Rollgelder, Frachten, Transportversicherungen, Reklame, Muster, Auskünfte, Autounterhaltung, Schofför, Benzin etc.) ..... %
2. Provision und Reisespesen . . . . %
3. Umsatzsteuer . . . . %
4. Verschiedenes: Zeitungen, Zeitschriften, Beiträge, Gerichtskosten, Spenden . . . . %

Anmerkung zu dem Formblatt für Kostenberechnung: Die Ziffern II—IV sind in Prozentsätzen der Herstellungskosten (Ziffer I) einzusetzen, und zwar sind diese Prozentsätze an Hand der Umsätze des Vorjahres zu ermitteln, indem der Gesamtverbrauch an Material, der gesamte Aufwand an Löhnen und Unkosten im Vorjahre errechnet wird. Dabei sind Wertverschiebungen zu beachten, z. B. Gehalts-, Zinsänderungen u. a.

Es ist nun zu untersuchen, ob das vorliegende Schema als Unterlage einer genauen Kalkulation dienen kann.

Als ein Fortschritt gegenüber den zur Zeit angewandten Methoden ist zunächst die starke Aufgliederung der Gemeinkosten anzusprechen. Trotzdem kann aber die Behandlung der Kosten für die Zwecke der Selbstkostenrechnung nicht voll befriedigen.

Zunächst ist vorgesehen, daß die Zusammenstellung der Kosten und die Ermittlung der prozentualen Zuschläge in jährlichem Turnus erfolgen soll. Ein solcher Zeitraum erscheint aber entschieden zu lang. Denn dadurch werden gewisse Schwankungen des Betriebsablaufs, die sich durch saisonale Einflüsse, aber auch aus sonstigen wirtschaftlichen oder technischen Aenderungen ergeben können, und die für die Kostengestaltung von großer Wichtigkeit sind, überdeckt. Die Ermittlung der Zuschlagssätze aus den jährlichen Kostenziffern erlaubt deshalb nicht eine kontinuierliche Kontrolle des Betriebsablaufs, eine Forderung, die, wie weiter oben angezeigt wurde, an die Selbstkostenrechnung unbedingt gestellt werden muß. Aber auch die Errechnung des Verkaufspreises auf Grund von Zuschlagssätzen, die aus den Kostenziffern eines vergangenen Jahres ermittelt wurden, kann nicht zu genauen Ergebnissen führen. Deshalb muß die Forderung aufgestellt werden, daß die Zuschlagssätze nicht nur einmal, am Ende des Jahres, sondern laufend, am besten monatlich errechnet und kontrolliert werden.

Es kommt ein weiterer Umstand hinzu, der das Schema für eine exakte Kalkulation nicht brauchbar erscheinen läßt. Es werden nämlich die Gemeinkosten an den sämtlichen in einem Jahre anfallenden direkten Kosten, also Lohn + Material, in Beziehung gesetzt und auf diese Weise als Ergebnis ein jeweils einheitlicher Zuschlagssatz für die Gemeinkosten der Erzeugung, Verwaltung und Vertrieb gefunden. Wenn dies auch für die beiden zuletzt genannten Funktionen hingenommen werden kann, so ist das Verfahren für die Erzeugungsfunktion jedoch nicht angängig.

Ein solches Vorgehen würde nur unter der Voraussetzung richtige Resultate zeitigen, daß einheitliche Erzeugnisse erstellt würden. Das ist aber in der Korsettindustrie nicht der Fall. Deshalb verursachen verschiedene Artikel mit nicht gleichem Fabrikationsgang auch verschiedene Kosten, die ihnen entsprechend zuzuteilen sind. So darf beispielsweise ein Produkt, welches nur mit einfachen Maschinen hergestellt wird, nicht mit den gleichen Kosten belastet werden wie ein solches, zu dessen Fabrikation teure Spezialmaschinen verwendet werden. Auf diese betrieblichen Differenzierungen nimmt aber eine Kalkulation mit einheitlichem Zuschlagssatz keine Rücksicht.

Aus diesen Ueberlegungen geht hervor, daß die Aufstellung eines Schemas allein noch nicht zu einer genauen Kalkulation führt. Anerkannt muß werden, daß die branchenmäßig einheitliche Behandlung der anfallenden Kosten und die Auswertung der Ergebnisse der einzelnen Betriebe in einer zentralen Stelle wichtige Aufschlüsse über den Kostenaufbau der Branche zu geben vermag. Die auf diese Weise gewonnenen Zahlen können ohne Zweifel im Betriebsvergleich ausgewertet werden[55]). Trotzdem darf man den Wert der auf diese Weise gewonnenen Zahlen nicht überschätzen. Wenn man exaktes Untersuchungsmaterial für diesen Zweck gewinnen will, dann ist zwar die einheitliche Abgrenzung und Behandlung der anfallenden Kostenarten unvermeidlich, mit der Aufstellung eines Schemas ist dieses Ziel aber noch keineswegs erreicht. Als wichtigere Vorarbeit müßte hierzu ein für die ganze Branche brauchbarer einheitlicher Kontenplan geschaffen werden[56]).

Deshalb kann behauptet werden, daß die geplante Einführung eines Formblattes wohl einen Fortschritt auf dem Wege der Vervollkommnung des Rechnungswesens der Korsettindustrie bedeuten würde, aber eine allen Ansprüchen genügende Selbstkostenrechnung kann — solange nicht gleichzeitig eine einheitliche Kontensystematik geschaffen wird — damit noch nicht erreicht werden.

4. Die Weiterentwicklung der Selbkostenrechnung der Korsettindustrie

a) Die praktischen Schwierigkeiten

Wenn man die in der Praxis angewandten primitiven Methoden der Selbstkostenrechnung betrachtet, gelangt man zunächst zu der Frage, wie es möglich ist, daß die Korsettindustrie noch kein besseres Rechnungswesen aufzuweisen hat. Die Antwort hierauf dürfte wohl darin zu finden sein, daß die Unternehmer sich nicht im klaren darüber sind, wie man die Kosten nach theoretisch richtigen Gesichtspunkten verteilt. Die Tatsache, daß die meisten Unternehmungen eine Vielzahl von Artikeln herstellen, von denen viele einem häufigen Modewechsel unterworfen sind, verlangt einen gewissen Ausbau des Rechnungswesens, zu dem sich die Unternehmer aber nur schwer entschließen können. Die Kalkulation müßte so eingerichtet sein, daß der Kostenstrom, der durch die Unternehmung fließt, genauestens verfolgt wird, um dadurch zu erkennen, wieviel jedes Erzeugnis von dem Aufwand zu tragen hat.

---

[55]) Vgl. Weigmann, W., Grundlagen des Betriebsvergleichs. Stuttgart 1932.

[56]) Vgl. hierzu Schmalenbach, E., Der Kontenrahmen. 2. Aufl. Leipzig 1929.

Es darf nicht verkannt werden, daß es bei dem heutigen Stande der theoretischen Erforschung der Probleme der Selbstkostenrechnung ohne weiteres möglich ist, auch in Betrieben mit komplizierter Fertigung eine exakte Kalkulation einzurichten. Häufig scheitert dies aber an dem Widerstand der Praxis. So ist es auch in dem vorliegenden Falle. Von den Unternehmungen der Korsettindustrie wird nämlich geltend gemacht, daß die Gemeinkosten gegenüber den Maßkosten, für die bereits eingehende Erfassungs- und Verrechnungsmethoden in Anwendung kommen, nur eine untergeordnete Rolle spielen. Ein kostspieliger Ausbau des gesamten Rechnungswesens nur wegen der besseren Zuteilung der Gemeinkosten wird nicht als dringlich erachtet. Es wird vielmehr auf die erheblichen Kosten hingewiesen, die durch eine Umgestaltung und Verfeinerung des Rechnungswesens verursacht werden würden. Letzterem Einwand kann sich auch der Theoretiker nicht verschließen. Denn die Frage der Wirtschaftlichkeit ist keinesfalls außer acht zu lassen; von ihr ist es abhängig, wie weit man die Aufgliederung der Kostenrechnung vornehmen kann.

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit erscheint es nicht möglich, eingehende Vorschläge für einen Umbau des Rechnungswesens der Korsettindustrie zu machen. Dies wäre Aufgabe einer speziellen Untersuchung. Sicher ist, daß eine einwandfreie Selbstkostenrechnung auf die einzelnen betrieblichen Funktionen der Unternehmung Rücksicht zu nehmen hat, d. h. daß nur eine möglichst weit aufgegliederte Kostenstellenrechnung zum Ziele führen kann [57]). Dies ist aber wiederum nur dann möglich, wenn die Untersuchung tief in das Wesen der Betriebe eindringt, sofern die daraus sich ergebenden Vorschläge mit Verantwortung gemacht werden sollen. Es würde der Wichtigkeit der vielfältigen in der Kalkulation steckenden Probleme widersprechen, wollte man ohne eingehendes Studium des gesamten Fragenkomplexes Vorschläge für einen Neuaufbau der Selbstkostenrechnung unterbreiten. Wegen des Fehlens von Material müßte die Darstellung sich auf theoretische Erörterungen beschränken; damit ist der Praxis aber keineswegs gedient.

Trotzdem soll nachstehend eine Kalkulationsmethode angeführt werden, die, wenn auch nicht die Vollkommenheit der Kostenverrechnung nach dem Funktionsprinzip erreicht, doch den Vorteil hat, ohne große Umgestaltung des Rechnungswesens durchgeführt werden zu können. Es handelt sich um eine Kalkulation, die Rauchfleisch [58]) für die

[57]) Vgl. Henzel, F., Erfassung . . .

[58]) Rauchfleisch, K., Die Selbstkostenrechnung in der Trikotagenindustrie. Diss. Köln 1932.

Trikotagenindustrie vorgeschlagen hat, und die inzwischen auch in einer größeren Unternehmung der Korsettindustrie — und wie von dieser mitgeteilt wird, zur Zufriedenheit — eingeführt worden ist.

b) Die Ermittlung der Selbstkosten durch Bildung von Leistungsgruppen.

Vorausgeschickt muß werden, daß sich die im folgenden zu besprechende Methode nur auf die Zuteilung der Erzeugungsgemeinkosten bezieht. Für die Erfassung und Verrechnung der Kosten des Materialwesens, der Verwaltung und des Vertriebs wird man auch hier am besten eine Aufteilung nach Funktionen vornehmen. Es müßten also auf jeden Fall auch bei der nachstehend geschilderten Kalkulation zumindest die wichtigsten Kostenstellen gebildet werden, worauf später noch zurückzukommen sein wird.

Der Vorschlag von Rauchfleisch geht dahin, die Zuschlagskalkulation der Fertigung mit einer Differenzierung nach Leistungsgruppen[59]) durchzuführen. Unter diesen versteht er die Zusammenfassung solcher Artikelgruppen, die eine vorwiegend gleiche oder ähnliche Bearbeitung erfahren. Der Betrieb wird also hinsichtlich Leistung und Kostenerfassung nicht mehr räumlich gegliedert nach Bearbeitungsstätten, sondern nach Bearbeitungsobjekten. Für die Zusammenfassung der einzelnen Artikel zu Leistungsgruppen stellt Rauchfleisch folgende Richtlinien auf:

1. Benutzung gleicher oder verschiedener Maschinen,
2. Benutzung gleicher Hilfsabteilungen,
3. Volumen der Artikel und Raumbedarf,
4. Größe und Zahl der durchlaufenden Posten.

Viele, nur wenig gefragte Artikel, selbst wenn sie verschieden sind, sollen immer zusammengefaßt werden, da sie alle wegen ihrer Minderzahl erhöhte Gemeinkosten bedingen.

Die Gemeinkosten teilt Rauchfleisch auf die einzelnen Leistungsgruppen in dem Verhältnis auf, wie sie durch diese verursacht werden. „Der Weg zur Ermittlung der Gemeinkosten für je eine Leistungsgruppe geht aus von der räumlichen Trennung, den Abteilungen, und gliedert diese nach Leistungsgruppen und deren Kostengruppen, bzw. faßt Leistungsgruppen aus verschiedenen Abteilungen zu einer zusammen“ [60]).

[59]) Rauchfleisch, a.a.O., S. 67.
[60]) Rauchfleisch, a.a.O., S. 68.

Als Schlüssel für die Aufteilung der Gemeinkosten gibt Rauchfleisch u.a. an:

für Raumkosten den Raumbedarf,

für Gehälter und unproduktive Löhne die Produktion oder die Arbeiterzahl,

für Abschreibung auf Maschinen den Entfall,

für Stromkosten den P.S.-Bedarf der Maschinen,

für Hilfsmaterialien den Verbrauch.

Aus den Kostenzusammenstellungen pro Leistungsgruppe berechnet er dann die Gemeinkostenzuschlagssätze für diese auf der Basis der Akkordlöhne.

Von der so durchgeführten Rechnung behauptet Rauchfleisch, daß sie genau und einfach sei, sofern zwei Umstände zutreffen:

1. möglichst gleichbleibende Ausnutzung, d. h. Beschäftigung der Abteilungen und der Leistungsgruppengemeinschaft,
2. möglichst gleichbleibende Verteilung der Leistungsgruppen auf die Abteilungen und der Abteilungen auf die Leistungsgruppen.

Das erste Problem ist das gleiche, das sich auch sonst in der Kalkulation bei wechselndem Beschäftigungsgrade ergibt. Das heißt: es sind bei Unterbeschäftigung trotzdem die Zuschlagssätze zugrunde zu legen, die sich bei Vollbeschäftigung ergeben würden.

Der zweite Punkt zieht in Betracht, daß es vorkommen kann, daß eine Abteilung von einem Spezialartikel in Anspruch genommen wird, während dafür eine andere Gruppe diese Abteilung nicht berührt. Dadurch entstehen Unregelmäßigkeiten, die sich nicht ohne weiteres ausgleichen lassen, sondern in der Kalkulation Berücksichtigung finden müssen. Dies soll in der Trikotagenindustrie auf folgende Weise geschehen:

„Es werden zunächst die Gemeinkosten der Leistungsgruppe nach dem normalen Programm aufgestellt. Voraussetzung für die nun folgende Berechtigung der Gemeinkosten der Leistungsgruppen ist, daß man genau weiß, was ausnahmsweise in einer anderen Abteilung für eine bestimmte Leistungsgruppe gearbeitet worden ist, und wie hoch die Produktion war. In diesem Falle müßte also die Leistungsgruppe „Spezialartikel" erhöht werden um die Kosten, die in der Abteilung I für sie entstanden sind, ferner um die Kosten, die, da ein Teil der Hemdenmaschinen für Spezialartikel verwendet wurden, in der Abteilung II für Spezialartikel entfallen sind. Die Lei-

stungsgruppe „Hemden" ist entsprechend zu entlasten. Da Hemden in der Periode überhaupt nicht gearbeitet wurden, können an Kosten in dieser Leistungsgruppe höchstens einige Zeitkosten für nicht ausgenutzte Hemdenspezialmaschinen stehen bleiben, da diese mangels Beschäftigung und wegen Unverwendbarkeit für andere Artikel nicht benutzt werden konnten.

Kennt man die zusätzliche und die fehlende Produktion in den einzelnen Leistungsgruppen, sofern sie durch Verschiebung untereinander entstanden ist, so kann man mit Hilfe der Sollsätze der Vorrechnung die Berichtigung vornehmen. Allerdings erfordert diese Maßnahme ein einigermaßen kritisches Denken, denn man muß — um bei dem genannten Fall zu bleiben — wissen, daß Spezialartikel nur auf Hemdenmaschinen genäht werden können." [61])

Jede Aenderung im Fabrikationsprogramm muß also insofern beachtet werden, als sie eine Umlagerung der Gemeinkosten der einen Gruppe auf eine andere zur Folge hat. Allerdings sind die Ungenauigkeiten, die entstehen können, in der Trikotagenindustrie schwerwiegender als in der Korsettindustrie, weil die Fabrikation von Spezialartikeln mit einem von den üblichen Gruppen vollkommen verschiedenen Fabrikationsgang nicht vorkommt.

In der Korsettindustrie können Leistungsgruppen (z. B. Corselets, Büstenhalter, Hüftformer etc.) gebildet werden, die eine Eingliederung sämtlicher Artikel gestatten. Etwa vorkommende Sonderanfertigungen beziehen sich lediglich auf Abmessungen und Qualität, betreffen also in der Hauptsache die Material- und Lohnkosten, während die Gemeinkosten davon weniger betroffen werden.

Die neben den Fertigungsgemeinkosten noch anfallenden sonstigen Kosten, insbesondere die Kosten des Materialwesens, der Verwaltung und des Vertriebs, sind gesondert zu verrechnen. Es dürfte nicht schwer fallen, die zusammengehörigen Kosten gemeinschaftlich zu erfassen und sie den betreffenden Kostenstellen zuzuteilen. Eine Aufteilung nach bestimmten Schlüsseln wird sich dabei nicht umgehen lassen [62]). Sobald das erwähnte Kostenschema der Fachuntergruppe eingeführt wird, wird ohnedies eine Gruppierung der Kosten nach den genannten Gesichtspunkten erforderlich werden, sodaß eine außergewöhnliche Mehrbelastung dadurch nicht entsteht.

Die auf den genannten Kostenstellen gesammelten Gemeinkosten

---

[61]) Rauchfleisch, a.a.O., S. 71.

[62]) Vgl. Henzel, Erfassung . . . a.a.O., S. 88 ff.

werden direkt auf die Leistungen abgewälzt [63]). Als Zuschlagsgrund für die Zuteilung wird für die Kosten des Materialwesens das direkte Fertigungsmaterial, bei den Kosten der Verwaltung die Herstellungskosten und bei den Vertriebskosten der Umsatz zu wählen sein.

Um einen Ueberblick über die Verfahrensweise der Kalkulation nach Leistungsgruppen zu geben, sei nachfolgend ein schematisches Beispiel der Kostenverrechnung angegeben, das im wesentlichen dem von Rauchfleisch für die Trikotagenindustrie vorgeschlagenen Schema nachgebildet ist.

Es sind zunächst folgende Artikelgruppen zusammengefaßt worden: Büstenhalter, Hüftformer, Korsetts und Corselets, sowie Zusatzartikel. Gegebenenfalls kann die Zahl der Gruppen in der Praxis je nach den Bedürfnissen der einzelnen Betriebe noch erweitert werden.

Die Aufteilung der Gemeinkosten der Abteilungen auf die Leistungsgruppen gestaltet sich in schematischer Darstellung wie folgt [64]):

Abteilung I

Kostenart	Verteilungsschlüssel	Gesamt zu verteilen:	Davon für: Büstenhalter	Hüftformer
Raumkosten	Beanspruchung	700	300	400
Gehälter	Produktion	500	200	300
Abschreib. auf Masch.	Entfall	250	100	150
Stromkosten	PS-Bedarf der Masch.	5 PS	2 PS	3 PS

Abteilung II

Kostenart	Verteilungsschlüssel	Gesamt zu verteilen:	Davon für: Zusatzartikel	Korsettsu. Corselets
Raumkosten	Beanspruchung	800	300	500
Gehälter	Produktion	600	200	400
Abschreib. auf Masch.	Entfall	1000	400	600
Stromkosten	PS-Bedarf der Masch.	12 PS	4 PS	8 PS

Abteilung III

Kostenart	Verteilungsschlüssel	Gesamt zu verteilen:	Davon für: Korsetts und Corselets
Raumkosten	Beanspruchung	300	300
Gehälter	Produktion	250	250
Abschreib. auf Masch.	Entfall	400	400
Stromkosten	PS-Bedarf der Masch.	5 PS	5 PS

[63]) Vgl. Henzel, Erfassung . . . a.a.O. S. 76.
[64]) Vgl. Rauchfleisch, a.a.O., S. 69.

Nach der Kostenverteilung hat die Zusammenstellung der Kosten nach den Leistungsgruppen zu erfolgen [65]):

Kostenart	Büstenhalter	Hüftformer	Korsetts und Corselets	Zusatzartikel
Raumkosten:				
Abteilung I	300	400		
Abteilung II			500	300
Abteilung III			300	
Sa.	300	400	800	300
Gehälter:				
Abteilung I	200	300		
Abteilung II			400	200
Abteilung III			250	
Sa.	200	300	650	200
Abschreibung auf Maschinen:				
Abteilung I	100	150		
Abteilung II			600	400
Abteilung III			400	
Sa.	100	150	1000	400
Stromkosten:				
Abteilung I	5 PS	2 PS		
Abteilung II			8 PS	4 PS
Abteilung III			5 PS	0 PS
Sa.	5 PS	2 PS	13 PS	4 PS

Hilfsbetriebe:	Gesamt				
Zuschneiderei	100 %	25 %	35 %	30 %	10 %
Bügelei	100 %	15 %	30 %	40 %	15 %
Handarbeit	100 %	10 %	20 %	20 %	50 %

Aus der Zusammenstellung der Kosten pro Leistungsgruppe sind dann auf der Basis der Akkordlöhne pro Leistungsgruppe die Gemeinkostenzuschlagssätze zu errechnen. Da ein wesentlicher Unterschied zu den sonst üblichen Verfahren hier nicht besteht, kann von einer weiteren zahlenmäßigen Darstellung an dieser Stelle abgesehen werden.

---

[65]) Vgl. Rauchfleisch, a.a.O., S. 70.

IV.

Der Absatz

A. Die Absatzschwankungen

1. Die Konjunkturschwankungen

Unter den rhythmischen Bewegungserscheinungen im Wirtschaftsleben nehmen die Konjunkturschwankungen eine besondere Stellung ein. Sie sind immer wiederkehrende periodische Wellenbewegungen, die sich in ihrem Auf und Ab jeweils auf einen Zeitraum von mehreren Jahren erstrecken. Infolge ihres Einflusses auf die Absatzgestaltung jedes einzelnen Betriebes ist die Beobachtung des Konjunkturverlaufes außerordentlich wichtig.

Die Konjunkturforschung für eine bestimmte Branche hat auf Grund von Zahlen, welche die Statistik und das Betriebsrechnungswesen liefern, den bisherigen Verlauf und den gegenwärtigen Stand der Konjunkturentwicklung festzustellen. Aus dieser Entwicklung lassen sich dann Mutmaßungen ableiten, wie der Konjunkturverlauf sich in der nächsten Zukunft entwickeln wird [1]). Um zu einer möglichst genauen Erkenntnis der zukünftigen Entwicklungsrichtung zu gelangen, wird man hierbei möglichst viele Faktoren berücksichtigen, die in einer gewissen Wechselwirkung zu der Entwicklung des Konjunkturverlaufes in der untersuchten Branche stehen. Vor allem wird die Konjunkturforschung die konjunkturelle Entwicklung der vor- und gleichgelagerten Industrien berücksichtigen, die als Barometer für die Konjunkturgestaltung dienen können.

Das Ziel der Konjunkturforschung ist, die Unterlagen für eine richtige betriebswirtschaftliche Konjunkturpolitik zu schaffen, mit deren Hilfe der Betrieb schon in der Gegenwart an die kommende Konjunkturgestaltung angepaßt werden kann. Diese Anpassung kann dabei nach Schmidt [2]) in verschiedener Weise geschehen:

1. durch Preispolitik,

---

[1]) Vgl. Schmidt, F., Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre. Handels-Hochschule, Ergänzungsband. Berlin o. J. S. 1295.

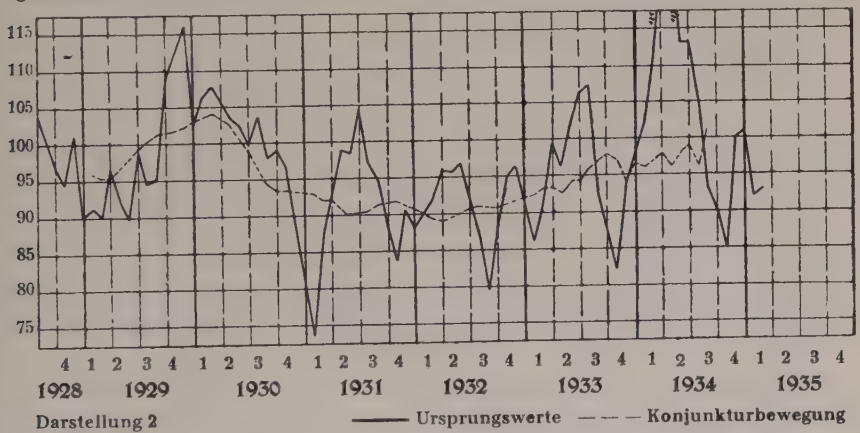
[2]) Schmidt, F., Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre, a.a.O., S. 1295.

2. durch Regelung der gegenwärtigen und zukünftigen Produktmenge,
3. durch Regelung der gegenwärtigen und zukünftigen Menge an Produktionsmitteln.

Die Summe der hierher gehörenden Maßnahmen sollen den Betrieb dann jeweils in Uebereinstimmung mit dem Wirtschaftsablauf bringen und damit die günstige Betriebslage sichern, d. h. die Vollbeschäftigung, bei der die Kosten pro Stück am niedrigsten sind.

Für die Betrachtung der Konjunkturentwicklung in der Korsettbranche legt man am besten die Zahl der geleisteten Arbeiterstunden zu Grunde. Dies kann man ohne weiteres tun, da in dieser im wesentlichen nur auf Bestellung gearbeitet wird, sich jede Veränderung in der Produktion also auch in der Zahl der geleisteten Arbeiterstunden bemerkbar macht.

Konjunkturverlauf der deutschen Korsettindustrie. — (Nach der Zahl der geleisteten Arbeiterstunden in v. H. der Arbeiterstundenkapazität. 1929 = 100)



Darstellung 2 —— Ursprungswerte — — — Konjunkturbewegung

Die Darstellung 2 zeigt den Konjunkturverlauf der deutschen Korsettindustrie in den Jahren 1928 bis 1935. Der Kurve wurde die Zahl der in den einzelnen Monaten geleisteten Arbeiterstunden zu Grunde gelegt [3]), wobei die durchschnittliche Zahl der im Monat geleisteten Arbeiterstunden des Jahres 1929 = 100 % gesetzt wurde. Mit Hilfe des gleitenden 12-Monats-Durchschnitts [4]) wurde die Kurve von Saisonein-

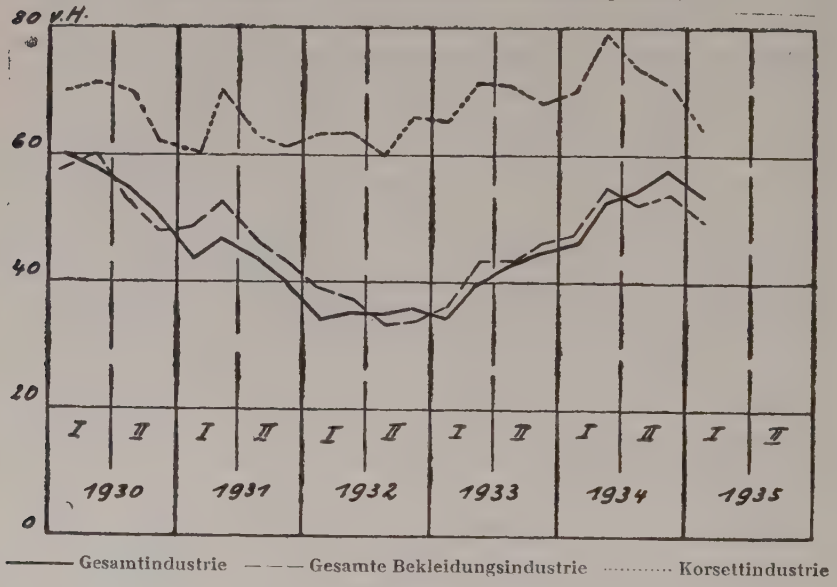
[3]) Vgl. Henzel, F., Marktanalyse und Budgetierung, in: Die Handelshochschule. Ergänzungsband. Berlin o. J. S. 1473.

[4]) Laut Angaben des Statistischen Reichsamtes, das auch für die Darstellung 3 und 4 dem Verfasser das Material zur Verfügung gestellt hat.

flüssen bereinigt. Aus dieser so bereinigten Kurve ist nun die eigentliche Konjunkturentwicklung der Korsettindustrie zu erkennen.

Bei der Betrachtung der Kurve findet man, daß sie Ende des Jahres 1929 ihren Höhepunkt erlangte, während des Jahres 1930 aber stark abfiel. Nach kurzem Wiederanstieg im Sommer 1931 ging sie weiter zurück und erreichte im März 1932 ihren tiefsten Stand. Im Jahre 1933 machte sich eine erneute Konjunkturbelebung bemerkbar, die sich Mitte 1934 in einem Aufstieg fortsetzte, der demjenigen des Jahres 1929 nahekommt.

Konjunkturverlauf der Korsettindustrie, der gesamten Bekleidungsindustrie und der gesamten deutschen Industrie. — (Nach der Zahl der geleisteten Arbeiterstunden in v. H. der Arbeiterstundenkapazität)



Darstellung 3

Ein Vergleich des Konjunkturverlaufs der Korsettindustrie mit der gesamten Bekleidungs- und der Gesamtindustrie während der letzten Jahre zeigt, daß zwischen ihnen ein gewisser Gleichlauf in der Tendenz der Bewegung zu erkennen ist. Die Darstellung 3 veranschaulicht aber auch, daß die Kapazität der Korsettindustrie beim Vergleich mit der der Bekleidungsindustrie und der gesamten deutschen Industrie in den letzten Jahren besser ausgenützt wurde. Der Beschäftigungsrückgang in der Krise des Jahres 1932 hat die Korsettindustrie nicht in dem starken Maße getroffen wie die Gesamtindustrie, und sie hat andererseits bei

der Wirtschaftsbelebung im Jahre 1934 einen stärkeren Aufstieg zu verzeichnen gehabt. Allerdings läßt der Kurvenverlauf Ende 1934 bzw. zu Beginn des Jahres 1935 vermuten, daß der Vorsprung nicht gehalten werden kann, denn die absinkende Tendenz der Konjunkturkurve der Korsettindustrie ist bedeutend stärker als diejenige der Bekleidungs- und übrigen Industrie.

Für die Beurteilung der zukünftigen Konjunkturgestaltung der Korsettindustrie kann die Beobachtung der Absatzgestaltung im Einzelhandel brauchbare Anhaltspunkte geben. Im folgenden soll daher die wertmäßige Umsatzentwicklung der Korsettabteilungen zweier Warenhäuser, eines Spezialgeschäftes und des gesamten Einzelhandels mit Bekleidungsgegenständen betrachtet werden [5]).

	1927	1928	1929	1930	1931	1932
Warenhaus in Süddeutschland	84	100	112	121	136	135
Warenhaus im Rheinland	105	100	103	112	109	105
Spezialgeschäft in Süddeutschland	—	100	—	—	87	84
Ges. Einzelhandelsumsatz, Bekleidung	—	100	96	84	71	—

Bei der Betrachtung der obigen Tabelle ist festzustellen, daß bei den beiden Warenhäusern der Umsatz im Vergleich zu dem von 1928 in den letzten Jahren gestiegen ist, bei dem süddeutschen Warenhaus lag der Umsatz des Jahres 1932 sogar um mehr als ein Drittel höher als der von 1928. Andererseits ist der des Spezialgeschäftes in derselben Zeit nicht unbeträchtlich gefallen. Diese ungleiche Entwicklung ist wohl in erster Linie darauf zurückzuführen, daß infolge der gesunkenen Einkommen die Konsumenten immer mehr zum Kauf von billigeren Korsettartikeln übergegangen sind, wie sie das Warenhaus führt. Es haben also Qualitätsverschiebungen innerhalb des Konsums an Korsettartikeln stattgefunden. Vergleicht man ihre Umsatzentwicklung mit der für sämtliche Bekleidungsgegenstände, so ergibt sich auch hier wieder für erstere

[5]) Die Umsatzzahlen der beiden Warenhäuser und des Spezialgeschäftes wurden durch eigene Ermittlungen des Verfassers zusammengestellt, die Angaben über die Entwicklung des gesamten Handels in Bekleidungsgegenständen dagegen der „Textil-Woche" Nr. 8. vom 24. 2. 1933 entnommen.

ein wesentlich günstigeres Bild. Da der Preis für Korsettartikel von 1928 bis 1932 sehr beträchtlich gesunken ist, muß man annehmen, daß der mengenmäßige Umsatz in diesen Jahren noch gestiegen ist.

Da sich die einzelnen Betriebe der Korsettindustrie zumeist auf die Herstellung einer bestimmten Qualität spezialisiert haben, wird sich die oben erwähnte Qualitätsverschiebung sicherlich in einem Rückgange des Beschäftigungsgrades derjenigen Betriebe, die bessere Qualitäten herstellen, geäußert haben. Die Korsettfabriken, die sich mit der Herstellung von Stapelartikeln und billigem Mittelgenre befassen, müssen dagegen besser beschäftigt gewesen sein. Aus der allgemeinen Konjunkturkurve der gesamten Korsettindustrie ist diese Verschiebung nicht ersichtlich, und Zahlenmaterial aus der Industrie, mit der die Behauptung belegt werden könnte, steht nicht zur Verfügung.

Ein Symptom für das Ansteigen der Konjunktur dürfte wohl das allgemeine Steigen der Einkommen darstellen. Da der Bekleidungsbedarf als elastisch angesehen werden muß, der sich bei steigendem Einkommen relativ stärker ausdehnt, der sich aber auch bei sinkendem Einkommen sofort stärker zusammenzieht als der sogenannte „starre" Bedarf (Nahrung und Wohnung) [6]), darf man annehmen, daß beim Steigen des Volkseinkommens auch der Bedarf an Korsettartikeln zunehmen wird. Auch ist zu vermuten, daß bei steigendem Einkommen sich wieder ein Uebergang der Konsumenten zu besseren Qualitäten bemerkbar machen wird. Daß die Nachfrage nach Korsettartikeln trotz der gesunkenen Kaufkraft in den letzten Jahren nicht so stark gefallen ist wie bei anderen Bekleidungsartikeln [7]), darf wohl als günstiges Zeichen für die zukünftige Entwicklung der Korsettbranche ausgelegt werden.

Als weiteres Anzeichen für die zukünftige Konjunkturentwicklung der Korsettindustrie kann vielleicht die Heirats- und Geburtenstatistik verwertet werden. Die Kenntnis der Geburtenhäufigkeit dürfte dabei besonders für die Konjunkturpolitik derjenigen Betriebe von Wichtigkeit sein, die sich vorwiegend mit der Herstellung von Korsettleibbinden, Schwangerschaftskorsetts, Kinderleibchen und dergl. befassen [8]).

---

[6]) Vgl. Bickel, a.a.O., S. 40.

[7]) Wie auf S. 13 dieser Arbeit bereits gesagt wurde, ist die Modeentwicklung der letzten Jahre dem Korsettabsatz günstig gewesen.

[8]) Mutterschaftskorsetts, in: Corset-Specialist und Wäsche-Journal Nr. 16 vom 9. 8. 1934.

Da die Konjunkturbewegung nicht in allen Wirtschaftsgebieten gleichartig auftritt, hat der Unternehmer unter Umständen auch die Möglichkeit, durch verstärkten Export einen Ausgleich für den verminderten Inlandsabsatz zu schaffen. Heute allerdings dürfte dieser Ausweg nicht mehr ohne weiteres gangbar sein, da sich in den letzten Jahren viele Länder der Einfuhr von deutschen Erzeugnissen und somit auch von Korsettartikeln widersetzen [9]).

Ziel der Betriebspolitik muß sein, daß sich die Unternehmungen an die jeweilige Konjunkturlage richtig anzupassen verstehen. Die Kenntnis der zukünftigen Konjunkturgestaltung ist hierfür eine der wichtigsten Voraussetzungen. Eine Vorausschätzung der kommenden Absatzmöglichkeiten in der Korsettindustrie ist aber mit den bisherigen Statistiken noch nicht möglich. Konjunkturpolitik, die neben der Preispolitik sich auch auf Bestimmung der Kapazität der Anlagen, auf die Finanzierung und die Lohnpolitik bezieht, wird zur Zeit noch, insbesondere hinsichtlich der Investitionstätigkeit, nach Erfahrung und Gefühl gemacht.

Maßgebend für die Investitionspolitik und für die rechtzeitige Umstellung oder Einschränkung der Betriebe ist die Trendbeobachtung[10]). Für eine richtige Trendberechnung ist jedoch die erste Voraussetzung, daß Zahlen für eine längere Reihe von Jahren zur Verfügung stehen. Da diese Voraussetzung für die Korsettindustrie nicht zutrifft, kann für sie auch keine Trendberechnung vorgenommen werden.

2. Die Saisonschwankungen

Bei den Saisonschwankungen handelt es sich um kurzwellige rhythmische Wirtschaftsbewegungen, die in etwa gleichem Ausmaße in gewissen Zeitabschnitten eines Jahres regelmäßig wiederkehren [11]). Sie sind auf die Tatsache zurückzuführen, daß die Bedarfsdeckung nicht gleichmäßig über das ganze Jahr verteilt vorgenommen wird. Diese Zusammendrängung der Bedarfseindeckung auf bestimmte Zeitabschnitte wird durch eine Reihe von natürlichen und künstlichen Momenten verursacht, so vor allem durch den Witterungscharakter, die Lage der Festtage, geschäftliche Usancen u. a. m.

---

[9]) Vgl. hierzu S. 164 ff. dieser Arbeit.

[10]) Vgl. Schäfer, E., Marktanalyse und Marktbeobachtung. Zeitschrift für Betriebswirtschaft. 1931. S. 732.

[11]) Vgl. Mellerowicz, K., Absatzschwankungen und ihre Einflüsse auf die Betriebspolitik. Zeitschrift für Betriebswirtschaft 1928, S. 813.

Die Saisonschwankungen in der Korsettindustrie werden in erster Linie durch ein natürliches Verursachungsmoment hervorgerufen, nämlich durch den Wechsel der Jahreszeiten, der es mit sich bringt, daß im Sommer schmälere und leichtere Artikel getragen werden als im Winter. Daneben werden die Saisonschwankungen aber auch noch verstärkt oder verschoben durch die jedes Jahr verschiedene Lage der Oster- und Pfingstfeiertage und durch die Inventur- und Saisonausverkäufe.

Weiterhin wird der Saisonverlauf in hohem Maße durch den jeweiligen Witterungscharakter beeinflußt. Durch ihn kann der Saisonverlauf beschleunigt oder verzögert werden. Ist zum Beispiel das Frühjahr sehr kalt und regnerisch, so wird ein großer Teil der Käufe ganz ausfallen, da viele Konsumenten auf Neuanschaffungen verzichten und sich für die verkürzte Saison mit vorjährigen Artikeln behelfen. Andererseits kann aber auch eine plötzlich auftretende Hitzwelle den Bedarf an leichten porösen Sommerartikeln über alle Erwartungen anschwellen lassen. Anfang, Ende und Intensität der Saisonschwankungen in der Korsettbranche stehen also ganz unter dem Einflusse der Witterung.

Die Umsatzschwankungen innerhalb des Monats und der Woche, die vielfach auch als Saisonschwankungen bezeichnet werden [12]), sind besonders bedeutungsvoll für diejenigen Verteilungsstellen, die unmittelbar mit den letzten Konsumenten in Verbindung stehen; die Betriebe der Korsettindustrie können sie jedoch außer Betracht lassen.

Die Kenntnis der Saisonschwankungen ist für den Unternehmer außerordentlich wichtig, da sie ihm die Dispositionen erleichtert und ihm die Möglichkeit gibt, seinen Betrieb den Schwankungen anzupassen.

Da der Saisonverlauf im Korsetteinzelhandel auf die Absatzgestaltung in der Industrie zurückwirkt, seien zunächst einmal die Kurven der Saisonindizes für Korsettartikel bei verschiedenen Einzelgeschäften betrachtet [13]).

---

[12]) Vgl. Wagenführ, H., Marktanalyse und Marktbeobachtung. Quellenhandbuch für Handel und Industrie. Stuttgart 1932, Heft 1, S. 10.

[13]) Sämtliche Saisonindizes in dieser Arbeit wurden in der Weise ermittelt, daß für jeden untersuchten Betrieb für einen Zeitraum von 5 Jahren die monatlichen Umsatzziffern in Prozenten des zugehörigen Jahresdurchschnittes errechnet wurden. Aus diesen

Bei den untersuchten 4 Einzelhandelsbetrieben handelt es sich bei den Betrieben I und II um die Korsettabteilungen zweier Warenhäuser in einer süddeutschen und in einer rheinischen Großstadt, die beide einen durchschnittlichen Jahresumsatz (zu Verkaufspreisen) von 120 bis 130 000 RM haben. Betrieb III ist die Korsettabteilung eines Berliner Kaufhauses mit einem Jahresumsatz von 200—220 000 RM. Bei Betrieb IV schließlich handelt es sich um ein kleineres Korsett-Spezialgeschäft in einer süddeutschen Großstadt mit einem jährlichen Umsatz von 30 bis 35 000 RM.

Für die einzelnen Betriebe ergeben sich folgende Saisonindizes [14]):

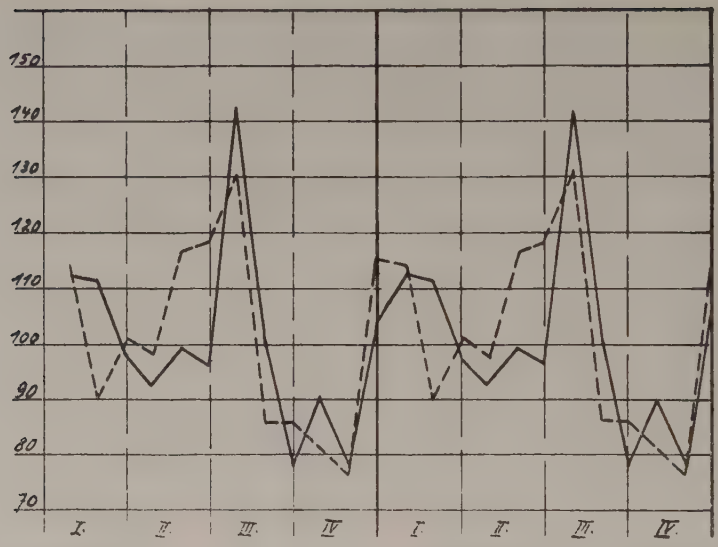
	Betrieb I	Betrieb II	Betrieb III	Betrieb IV
Januar	112	104	96	105
Februar	111	101	72	95
März	97	101	72	95
April	92	98	70	94
Mai	99	116	136	127
Juni	96	118	161	123
Juli	142	131	178	134
August	101	86	127	105
September	78	86	56	84
Oktober	90	81	59	86
November	78	76	54	70
Dezember	104	113	91	95

Graphisch haben die Saisonindizes folgendes Aussehen:

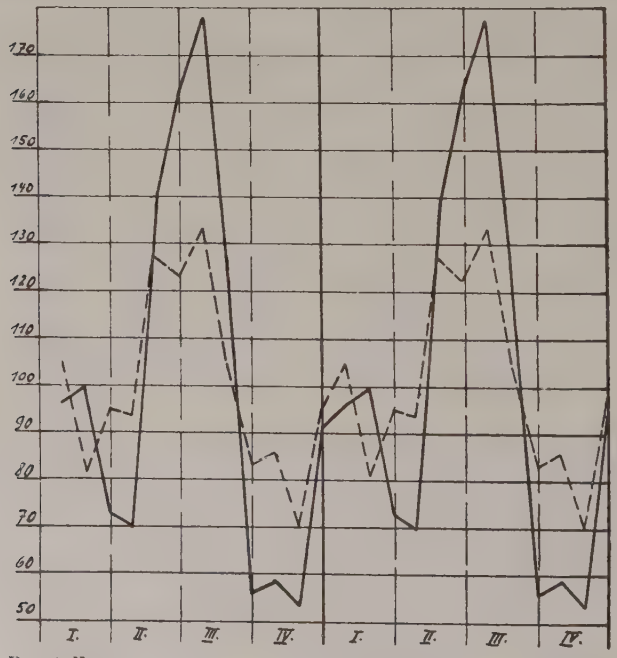
Zahlen wurden dann für jeden Monat Durchschnittszahlen, die Saisonindexziffern, gebildet, die angeben, wie sich im Durchschnitt des betrachteten Zeitraumes von 5 Jahren die Umsätze der einzelnen Monate zu einander verhalten. Vgl. Henzel, Marktanalyse und Budgetierung. Die Handelshochschule, Erg.-Bd. o. J. S. 1467 ff.

[14]) Errechnet nach Angaben von 4 Einzelhandelsbetrieben.

Saisonverlauf im Korsett-Einzelhandel



Darstellung 4 ——— Betrieb 1 — — — Betrieb 2



Darstellung 5 ——— Betrieb 3 — — — Betrieb 4

Wenn die Intensität der Umsatzschwankungen bei den einzelnen Betrieben auch verschieden stark ist, bedingt durch die Art des Geschäfts, durch die geographische Lage, durch die verschiedenen Termine der Ausverkäufe etc., so kann man doch im großen und ganzen bei allen untersuchten Betriebe gleichgerichtete Saisonschwankungen erkennen.

Bei 3 Betrieben liegt der Januarumsatz über dem Jahresdurchschnitt, was auf die in diesem Monat stattfindenden Inventurausverkäufe [15]) zurückzuführen ist. Im Februar geht der Umsatz fast überall zurück, doch macht sich bei 2 Betrieben der Einfluß der „Weißen Woche" bemerkbar. Im März und April liegt der Umsatz allgemein unter dem Jahresdurchschnitt, erst im Mai steigt er wieder infolge der Umstellung auf Sommerkleidung beträchtlich an. Im Juni hält sich der Umsatz ungefähr auf der Höhe des Vormonats und erreicht dann im Juli bei allen untersuchten Betrieben den höchsten Stand des Jahres. Die starke Umsatzbelebung im Juli steht im Zusammenhang mit der Bedarfsdeckung für die Ferienreise und mit den in diesem Monat beginnenden Saisonausverkäufen, die sich bis in den August hineinziehen, der infolgedessen bei den meisten Betrieben auch noch über dem Jahresdurchschnitt steht; doch ging der Umsatz im August gegenüber dem Vormonat schon erheblich zurück. Im September sinkt der Umsatz noch tiefer und erreicht nach einer kleinen Belebung im Oktober, die durch die Umstellung auf Winterkleidung verursacht wird, bei allen Betrieben im November den niedrigsten Stand des Jahres. Im Dezember steigt der Umsatz unter dem Einfluß des Weihnachtsgeschäftes wieder leicht an, liegt aber bei zwei Betrieben noch unter dem Jahresdurchschnitt.

Bei fast allen untersuchten Betrieben liegen die Umsätze der Monate März, April, September, Oktober und November unter dem Jahresdurchschnitt, während die Umsätze der Monate Mai, Juni, Juli und August fast ausnahmslos wesentlich darüber liegen. In den letztgenannten 4 Monaten setzen der Betrieb I 36,5 %, Betrieb II 37,6 %, Betrieb III 41,9 % und Betrieb IV 40,7 % des gesamten Jahresumsatzes um. Die Sommermonate bilden also die Hauptsaison für den Korsetteinzelhandel, gegen welche die kurze Frühjahrs- und Herbstsaison an Bedeutung sehr zurücktreten. Am stärksten machen sich die Saisonausschläge bei der Korsettabteilung des Berliner Kaufhauses (Betrieb III) bemerkbar, dessen Umsatzspitze im Juli um 78 % über dem Jahresdurchschnitt liegt, während er mit seinem Novemberumsatz um 46 %

---

[15]) Bekanntlich waren in den vergangenen Jahren die Inventur- und Saisonausverkäufe und sonstigen Sonderveranstaltungen noch nicht durch Gesetz einheitlich geregelt.

unter dem Durchschnitt bleibt. Das Weihnachtsgeschäft in Korsettartikeln ist im Vergleich zu demjenigen bei anderen Bekleidungsgegenständen als sehr gering anzusprechen. Nur bei zwei untersuchten Betrieben liegt der Dezemberumsatz mit 4 bzw. 13 % über dem Jahresdurchschnitt, während zum Beispiel der Dezemberumsatz für den gesamten Wäscheeinzelhandel um ca. 100 % über dem Jahresdurchschnitt liegt [16]). Daß der Korsettumsatz im Dezember so niedrig ist, hängt wohl in erster Linie damit zusammen, daß sich Korsettartikel im Gegensatz zu anderen Bekleidungsartikeln wenig zu Geschenkzwecken eignen.

Nachdem nunmehr der Saisonverlauf im Korsett e i n z e l h a n d e l dargestellt wurde, sollen im folgenden die Saisonschwankungen in der Korsett i n d u s t r i e untersucht werden. Daß die einzelnen Qualitätsgruppen eine verschieden starke Saisonabhängigkeit aufweisen, wird daraus erkenntlich, daß die Saisonkurve des Spezialgeschäftes etwas anders verläuft als die der Warenhäuser.

Da die Betriebe der Korsettindustrie sich nun jeweils auf die Herstellung bestimmter Qualitäten spezialisiert haben, muß sich die oben erwähnte Erscheinung auch auf sie auswirken. So kommt es, daß z. B. die Umsatzkurve einer Stapelwarenfabrik einen anderen Verlauf nimmt als die einer Fabrik, die sich mit der Herstellung besserer Qualitäten befaßt. Auch hängt viel davon ab, ob eine Korsettfabrik nur bei Großabnehmern, d. h. mit Warenhäusern, Einkaufsgenossenschaften und Grossisten arbeitet, oder ob sie ihre Produkte im wesentlichen nur an kleinere Einzelhandelsgeschäfte absetzt. Auch der bei den einzelnen Betrieben verschieden hohe Anteil des Exportes am Gesamtumsatz beeinflußt den Saisonverlauf in starkem Maße.

In der folgenden Tabelle werden die Saisonindexzahlen für 4 verschiedene Produktionsbetriebe wiedergegeben [17]). Bei dem Betrieb I handelt es sich um einen Großbetrieb, der Stapelwaren herstellt und fast nur mit Großisten, Kauf- und Warenhäusern arbeitet. Ber Betrieb II ist eine kleinere Korsettfabrik, die vorwiegend billigen Mittelgenre fabriziert und ihre Produkte in der Hauptsache an kleinere Manufakturwarengeschäfte absezt. Der Betrieb III ist ein Mittelbetrieb, der guten Mittelgenre herstellt. Die Abnehmer dieses Betriebes sind zum großen Teil Fachgeschäfte. Der Betrieb IV ist ebenfalls ein Betrieb mittlerer Größe, der aber nur besseren Genre produziert und infolgedessen fast

---

[16]) H i r s c h , J., Die Schwankungen des Umsatzes im deutschen Wäscheeinzelhandel im Jahre 1927. Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis. 1929. S. 166.

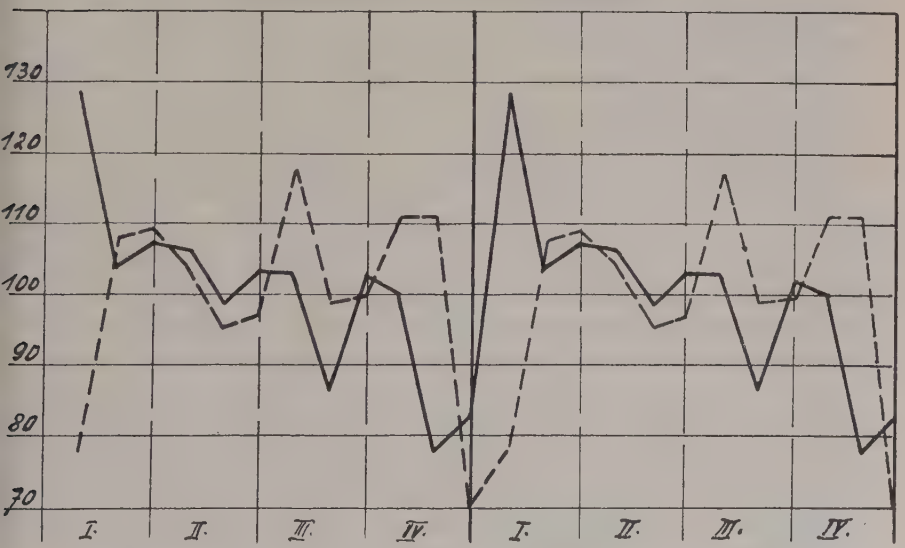
[17]) Errechnet nach Angaben von 4 Korsettfabriken.

ausnahmslos mit Fachgeschäften arbeitet. Bei diesem Betrieb ist außerdem der Export sehr beträchtlich.

	Betrieb I	Betrieb II	Betrieb III	Betrieb IV
Januar	129	78	88	59
Februar	104	108	105	107
März	107	109	108	127
April	106	104	100	105
Mai	98	95	112	111
Juni	103	97	115	115
Juli	103	118	108	107
August	86	99	80	77
September	102	100	104	67
Oktober	100	111	112	105
November	78	111	98	95
Dezember	83	70	70	125

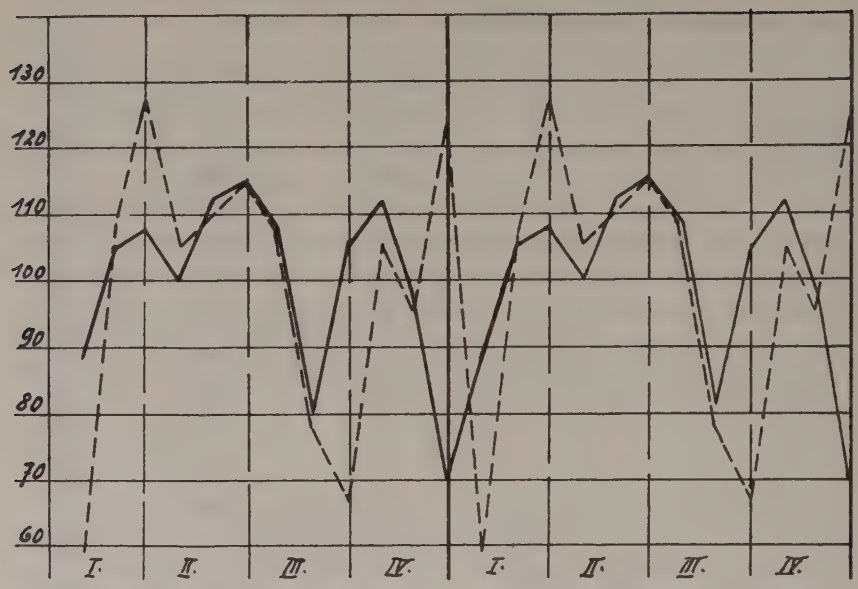
Die in der obigen Tabelle angegebenen Saisonindizes dienten für die folgenden graphischen Darstellungen als Unterlage:

Saisonverlauf in der Korsettindustrie



Darstellung 6

Saisonverlauf in der Korsettindustrie



Darstellung 7 ——— Betrieb 3 – – – Betrieb 4

Da die Kurvenbilder der einzelnen Produktionsbetriebe zum Teil ziemlich stark voneinander abweichen, müssen die Umsatzkurven gesondert betrachtet werden.

Beim Betrieb I liegt der höchste Umsatz im Monat Januar mit ca. 30 % über dem Jahresdurchschnitt, aber auch in den Monaten Februar, März und April verläuft der Umsatz noch über dem Jahresmittel. Die überdurchschnittliche Höhe der Umsätze in den ersten 4 Monaten des Jahres hängt mit der langfristigen Vorratsdisposition der Hauptabnehmer dieser Betriebe (Großisten, Kauf- und Warenhäuser etc.) zusammen, welche ihre Eindeckung in großen Posten schon einige Zeit vor Beginn der Hauptabsatzperioden vornehmen. Bei der Umsatzspitze im Januar spielte sicher auch die Bedarfsdeckung der Warenhäuser für die im Februar sattfindende „Weiße Woche" eine gewisse Rolle. Im Mai liegt der Umsatz etwas unter dem Durchschnitt, steigt jedoch im Juni wieder an und hält sich im Juli auf der Höhe des Vormonats. Im August geht der Umsatz ziemlich stark zurück, steigt aber im September wieder an, bleibt im Oktober ungefähr gleich und sinkt dann im November auf den tiefsten Stand des Jahres, der 22 % unter dem Jahresdurchschnitt liegt. Im Dezember erhöht sich der Umsatz wieder etwas,

was wohl auf die Einkäufe der Warenhäuser für den Inventurausverkauf zurückzuführen ist.

Bei der Betrachtung der Saisonindexkurve des Betriebes II ist festzustellen, daß sie im wesentlichen dieselbe Bewegungsrichtung hat wie Umsatzkurve des Betriebes I, doch liegen hier die Spitzen der Saisonbewegung immer ca. 1—2 Monate hinter den Umsatzspitzen des Betriebes I. Diese Erscheinung erklärt sich daraus, daß die Hauptabnehmer des Betriebes II, kleine Manufakturwarengeschäfte, nicht auf so lange Sicht vordisponieren wie die Großabnehmer des Betriebes I. Am stärksten kommt dies in der Julispitze zum Ausdruck, die sich vollkommen mit der Umsatzspitze des Einzelhandels deckt.

Auch bei Betrieb III, der vorwiegend guten Mittelgenre herstellt und hauptsächlich Fachgeschäfte beliefert, verläuft die Umsatzkurve ziemlich parallel zu den Saisonbewegungen im Einzelhandel [18]), wobei die Saisonspitzen immer etwa 1—2 Monate vor den Spitzen der Einzelhandelsumsätze liegen. Vergleicht man die Kurvenbilder der Betriebe II und III miteinander, so ist festzustellen, daß die Fachgeschäfte ihren Bedarf früher eindecken als die Manufakturwarengeschäfte, was wohl damit zu begründen ist, daß die Fachgeschäfte wegen ihrer anspruchsvollen Kundschaft ihre Waren so rechtzeitig hereinnehmen müssen, daß sie auch schon für den frühesten Käufer zu Beginn der Saison gut assortiert sind.

Bei Betrieb IV, der besseren Genre fabriziert, sind die Umsatzbewegungen ungefähr die gleichen wie bei Betrieb III, nur beim Umsatz des Monats Dezember, der ca. 25 % über dem Jahresdurchschnitt liegt, ergibt sich eine starke Abweichung. Dies erklärt sich aus der Tatsache, daß der Betrieb IV, dessen Erzeugnisse im Auslande gut eingeführt sind, im Dezember große Exportlieferungen ausführt, da das Ausland im allgemeinen seinen Bedarf früher eindeckt als das Inland. Die Saisonschwankungen sind bei diesem Betriebe mit Ausschlägen bis zu 41 % unter und 27 % über dem Jahresdurchschnitt am ausgeprägtesten von allen untersuchten Produktionsbetrieben, was wohl vor allem bedingt ist durch die erhöhte Modeabhängigkeit der von ihm hergestellten besseren Artikel.

Die ziemlich starken Saisonschwankungen des Absatzes der Korsettfabriken zwingen diese zur Ergreifung einer Reihe von Maßnahmen, damit sich die Saisonschwankungen möglichst nicht in voller Stärke auf den Betrieb auswirken. Die einfachste ist die Produktion auf Lager; doch kommt dieser Ausgleichsmöglichkeit — ganz besonders bei denjenigen

[18]) Vgl. die Umsatzkurve des Einzelhandelsbetriebes IV (Spezialgeschäft).

Betrieben, die besseren Genre herstellen — bekanntlich keine allzu große Bedeutung zu.

Eine der besten Saisonausgleichsmöglichkeiten besteht darin, den zukünftigen Bedarf in Form von Vorausbestellungen zu erfahren. Am ehesten ist dies bei den Großisten zu erreichen, die unter normalen Verhältnissen ihren Bedarf immer ca. 2—3 Monate vorausdisponieren [19]). Aber auch die größeren Einzelhandelsgeschäfte geben ihre Bestellungen schon ziemlich frühzeitig auf. So trifft z. B. das bei der Untersuchung der Einzelhandelsgeschäfte schon erwähnte Warenhaus in Süddeutschland (Einzelhandelsbetrieb I) seine Einkaufsdispositionen zu folgenden Hauptterminen: im Oktober/November für Januar, im Mai für Juli/August und im September für das letzte Quartal. Im Januar findet außerdem noch ein Nachdisponieren für den Bedarf der Monate Februar und März statt.

Solche Produktionsbetriebe — es handelt sich vor allem um Stapelwarenfabriken —, deren Kundschaft sich vorwiegend aus den oben erwähnten Großabnehmern zusammensetzt, die ihre Aufträge schon frühzeitig erteilen, können ihre Produktion, im Gegensatz zu den starken Saisonschwankungen des Absatzes, ziemlich gleichmäßig auf das ganze Jahr verteilen. Weit geringer ist jedoch diese Ausgleichsmöglichkeit bei den Betrieben des Mittel- und besseren Genres, da die kleineren Einzelhandelsgeschäfte ihre Bestellungen zumeist ziemlich kurzfristig erteilen, was wohl neben der geringen Finanzkraft dieser Betriebe in erster Linie auf die erhöhte Modeabhängigkeit der besseren Qualitäten zurückzuführen ist. Um das Moderisiko möglichst weitgehend ausschalten zu können, sind diese Geschäfte bei ihren Einkaufsdispositionen sehr vorsichtig; nur im Frühjahr und im Herbst erteilen sie größere geschlossene Aufträge; im übrigen nimmt bei ihnen das „Hand—to—Mouth—Buying" in Form von schriftlichen Nachbestellungen einen immer größeren Umfang an. So verteilte sich z. B. in dem untersuchten Produktionsbetrieb III der gesamte Auftragseingang in den Jahren 1930—1932 in folgender Weise auf Reiseaufträge und schriftliche Nachbestellungen: 1930: 51,3 % bzw. 48,7 %; 1931: 48,1 % bzw. 51,9 %; 1932: 47,6 % bzw. 52,4 %. Die Abnahme der Reiseaufträge und die Zunahme der schriftlichen Bestellun-

[19]) Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Ansatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Gewerbe. 13. Band: Allgemeiner Großhandel mit Textilien. Berlin 1930. Vernehmung des Sachverständigen TGA., S. 212.

gen ist für den betreffenden Betrieb von Nachteil, da hierdurch die Saisonschwankungen in der Produktion verschärft werden.

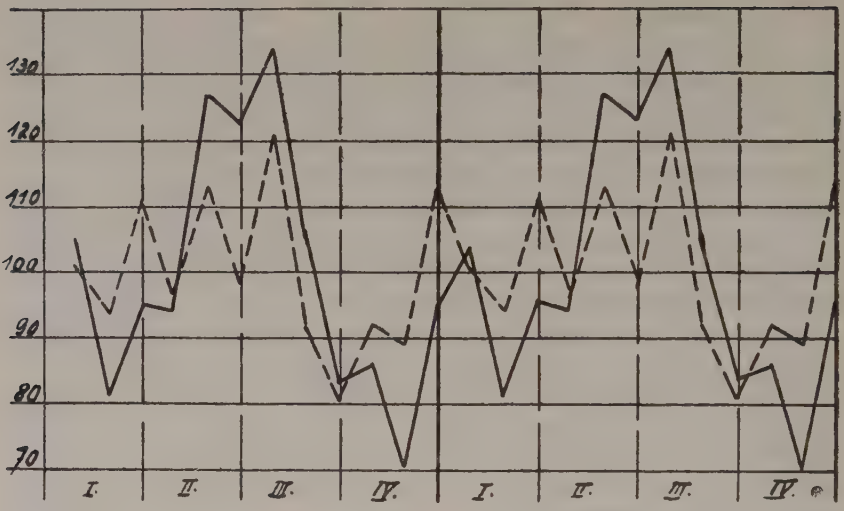
Eine wirksame Maßnahme zur Milderung der Saisonschwankungen bildet die Aufnahme der Produktion von Kompensationsartikeln, die entweder geringeren oder noch besser entgegengesetzten Saisonschwankungen unterworfen sind. In der Praxis findet man sehr viele solcher Kompensationsbetriebe, die neben Korsettartikeln noch andere Artikel herstellen, z. B. Bandagen, Leibwäsche, Kinderwäsche, bestickte Bettwäsche, Trikotagen, Badeanzüge, Strickwaren etc. Von den aufgezählten Artikeln sind die Bandagen als sanitäre Bedarfsartikel fast gar keinen oder nur geringen Saisonschwankungen unterworfen, während bei den übrigen Artikeln der Absatz mehr oder weniger einen anderen Saisonverlauf nimmt als die Absatzgestaltung bei Korsetts. Bei der Produktion von Wäsche als Kompensationsartikel ist es von Vorteil, daß die Anfertigung mit den gleichen Maschinen möglich ist, die auch zur Korsettherstellung benötigt werden. Außerdem ist es sehr günstig, daß für die erwähnten Kompensationsartikel häufig die gleichen Abnehmer in Frage kommen wie für Korsettwaren.

Im folgenden sollen zur Veranschaulichung der Ausgleichswirkung von Kompensationsartikeln die Umsatzkurven zweier Korsettspezialgeschäfte miteinander verglichen werden. Die vom Verfasser untersuchten Betriebe haben beide ungefähr den gleichen Gesamtumsatz, das Spezialgeschäft A führt jedoch keine Kompensationsartikel, während das Spezialgeschäft B ca. 30 % seines Gesamtumsatzes in solchen — vornehmlich Damentrikotagen — tätigt.

Der graphischen Darstellung der beiden Umsatzkurven liegen folgende Saisonindizes zu Grunde:

	Betrieb A	Betrieb B
Januar	105	101
Februar	81	94
März	95	110
April	94	96
Mai	127	113
Juni	123	98
Juli	134	121
August	105	92
September	84	81
Oktober	86	92
November	70	89
Dezember	95	113

Saisonverlauf von 2 Korsettgeschäften



Darstellung 8

Bei der Betrachtung der beiden Kurven findet man, daß die des Spezialgeschäftes B in ihren Bewegungen mit dem Saisonverlauf des Spezialgeschäftes A ziemlich parallel geht; doch ist die Kurve des Geschäftes B in ihren Schwankungen bedeutend ausgeglichener als die von Betrieb A. So liegen die höchsten bzw. niedrigsten Monatsumsätze bei dem Geschäft A 34 % über bzw. 30 % unter dem Jahresdurchschnitt, beim Geschäft B jedoch nur 21 % bzw. 19 %. Die ausgleichende Wirkung der Trikotagen auf den Saisonverlauf des Spezialgeschäftes B kommt dadurch zustande, daß bei ihnen die Umsätze in den Sommermonaten, der Hochsaison des Korsettgeschäfts, weit unter dem Jahresdurchschnitt liegen, während sie in den Monaten Oktober bis Dezember, der schlechtesten Zeit, den Jahresdurchschnitt um 50 bis 100 % überschreiten [20]). Für die Untersuchung der Ausgleichswirkungen in der Korsettindustrie steht kein Zahlenmaterial zur Verfügung, doch darf wohl mit Recht angenommen werden, daß Kompensationsartikel sich in ähnlicher Weise saisonmildernd bemerkbar machen werden wie bei dem oben untersuchten Korsettspezialgeschäft.

Neben dem Bestreben, den künftigen Bedarf schon möglichst rechtzeitig in Form von Vorausbestellungen zu erfahren, scheint die Aufnahme der Produktion von Kompensationsartikeln die wirksamste Maßnahme

[20]) Ausschuß zur Untersuchung . . . . a.a.O., Band 9. Berlin 1930. Einzelhandel mit Bekleidung, S. 175.

zur Milderung der Saisonschwankungen in der Korsettindustrie zu sein. Daneben könnte diese noch den Versuch unternehmen, durch eine intensive Publikumsreklame den Konsumenten dazu zu erziehen, seine Bedarfsdeckung über das ganze Jahr verteilt vorzunehmen, was nach den bisherigen Erfahrungen nur schwer zu erreichen sein wird.

B. Die inländische Absatzorganisation

1. Die Hilfskräfte des Absatzes

Zwischen den in den folgenden Abschnitten noch zu besprechenden Abnehmern und den Herstellern muß eine Verbindung hergestellt werden, durch welche der Absatz ermöglicht wird. Die Herbeiführung des Verkaufsabschlusses kann entweder auf schriftlichem Wege geschehen oder durch das Mittel der persönlichen Fühlungnahme [21]).

Was den schriftlichen Verkehr zwischen Kunde und Fabrik betrifft, so finden sich in der Korsettindustrie die gleichen Verhältnisse wie in anderen Branchen. Allerdings wird es in den allermeisten Fällen notwendig sein, bei Neumusterung die zum Verkauf angebotenen Artikel persönlich vorzulegen. Die schriftliche Bestellung beschränkt sich deshalb nur auf die Fälle, bei denen bereits früher die gleiche oder ähnliche Ware geliefert worden ist.

Das Aufsuchen der Abnehmer und die persönliche Hereinholung von Aufträgen ist das wichtigste Mittel der Auftragsherbeiführung. Zu diesem Zweck lassen die Produzenten ihre Erzeugnisse entweder durch Reisende, die zu der Unternehmung im festen Vertragsverhältnis stehen, oder durch Provisionsvertreter anbieten. Erstere werden bevorzugt, wo zwischen Fachgeschäft und dem Lieferanten ein gewisses Vertrauensverhältnis herrschen muß, und wo das Fachgeschäft vom Verkäufer eine gute Branchekenntnis erwartet. Die enge Fühlungnahme mit seiner Firma und die Vertrautheit mit den einzelnen Artikeln befähigen den Reisenden dazu, eine enge Geschäftsverbindung zwischen Fachgeschäft und Korsettfabrik herzustellen und aufrechtzuerhalten. Ein Nachteil des Reisenden gegenüber dem Provisionsvertreter ist es, daß der Aufwand des ersteren fixe Kosten darstellt, die in Zeiten schlechten Geschäftsganges eine starke Belastung für den Betrieb darstellen können. Allerdings ist zu bedenken, daß bei hohen Umsätzen die Bezüge des Reisenden relativ geringer sind als die für Provisionen zu machenden Aufwendungen.

[21]) Vgl. hierzu Hellauer, J., Handelsverkehrslehre, in: Die Handelshochschule Band I, Berlin o. J. S. 795 ff.

Welcher Verkaufsorganisation der Vorzug gegeben wird, ist nicht ohne weiteres festzustellen. Doch kann man sagen, daß die Fabriken besseren und mittleren Genres ihre Waren überwiegend durch Reisende absetzen lassen, während die Fabrikanten von Stapelartikeln sich vielfach einer Vertreterorganisation bedienen. Von den meisten der zuletzt genannten Unternehmungen ist der Inlandsmarkt in eine Anzahl von Bezirken eingeteilt, deren Bearbeitung den Vertretern ausschließlich überlassen wird. Da der Vertreter nur für die in seinem Gebiet getätigten Umsätze seine Vergütung erhält, sind seine Bezüge im Gegensatz zu denen des Reisenden für die Unternehmung proportionale Kosten. Neben diesem Vorteil ist es außerdem noch günstig, daß der Vertreter in der Regel mitten in seinem Verkaufsgebiet wohnt und infolgedessen die Kundschaft weit besser kennt und zu bearbeiten vermag als der Reisende, der zumeist am Sitze seiner Firma wohnhaft ist und nur zwei- bis dreimal im Jahre bei der Kundschaft vorspricht. Ein Nachteil für die Unternehmung ist es jedoch, daß der Provisionsvertreter meistens noch für andere Firmen tätig ist, und infolgedessen keine Garantie dafür geboten wird, daß er gerade für den Betrieb von Korsettartikeln das notwendige Interesse aufbringt.

Die Höhe der für die Verkaufstätigkeit der Vertreter gewährten Vergütung ist innerhalb der Branche außerordentlich verschieden. Die Provisionen der Vertreter sind abhängig von der Art der Artikel und den erzielten Preisen. Wie durch eine Rundfrage des „Zentralverbandes Deutscher Korsett-Großfabrikanten E. V." festgestellt wurde, schwanken die Provisionssätze zwischen $1^1/_2$ und 12 %. Die Reisenden erhalten neben ihrem tarifmäßigen Gehalt und den Reisespesen vielfach noch eine Provision von dem in ihrem Bezirk getätigten Umsatz; doch liegen hierbei die zugestandenen Sätze naturgemäß wesentlich unter denjenigen der Vertreter.

2. Die Absatzwege

a) Der Großhandel.

Die Hauptbedeutung des Großhandels für die Industrie liegt in der Uebernahme der Verteilungsfunktion, der Lagerhaltung, der Absatzfinanzierung und des Kreditrisikos. Durch die Einschaltung des Großhandels zwischen Produktion und Einzelhandel wird der Produzent nicht mehr durch die Abgabe der kleinen und kleinsten Mengen, die der Kleinhändler benötigt, belastet. Dadurch entsteht für ihn eine wesentliche Kostenersparnis, für die er als Gegenleistung dem Großisten einen bestimmten Großhandelsrabatt gewähren muß. Da der Textilgroßhandel, um seine Kundschaft rechtzeitig beliefern zu können, durchschnittlich

2—3 Monate in seinem laufenden Geschäft vordisponiert [22]), wird in der Produktion eine gleichmäßigere Beschäftigung und eine bessere Ausnützung der Betriebsanlagen ermöglicht, wodurch, wie schon erwähnt wurde, ein gewisser Ausgleich der Saisonschwankungen erreicht wird.

Für die Korsettindustrie kommt vor allem der Engrossortimenter des Kurz- und Manufakturwarenhandels als Abnehmer in Betracht, der die kleinen Kurz- und Weißwarengeschäfte versorgt. Dem Bedarf der Kundschaft dieser Großisten entsprechend, handelt es sich in erster Linie um Artikel des Stapelwaren- und des billigen Mittelgenres [23]).

In der Vorkriegszeit spielte der Großhandel als Abnehmer der Korsettfabriken, die sich mit der Herstellung von Stapelartikeln befassen, eine bedeutende Rolle. Es gab in jener Zeit Firmen, die ca 50 % ihrer gesamten Produktion an Großisten absetzten. Nach dem Kriege hat der Großhandel für die Korsettindustrie sehr an Bedeutung verloren. Sein Anteil am Umsatz der Stapelwarenfabriken beträgt heute nur noch etwa 20—25 %. Dieser Rückgang ist in der Hauptsache auf die gleichen Ursachen zurückzuführen, die auch den allgemeinen Rückgang des gesamten Textilgroßhandels bewirkt haben. Ursache dieser Entwicklung waren die bedeutenden Kapitalverluste des Großhandels während der Inflationszeit, wodurch dieser in seinen Dispositionen stark gehemmt wurde und seiner Funktion als Lagerhalter nicht mehr genügen konnte. In den Verhandlungen und Berichten des Enquête-Ausschusses [24]) machte ein Sachverständiger über die Gründe, die den Rückgang des Textilgroßhandels bewirkt haben, folgende Ausführungen: „Veränderungen sind insofern eingetreten, als größere Ansprüche sowohl an die Aufmachung der Ware gestellt werden wie auch an den Wechsel der Artikel. Die Kundschaft ist überhaupt anspruchsvoller geworden und verlangt im ausgesprochenen Gegensatz zu den Erfordernissen der Zeit größere Sortierung, mehr Auswahl, schnelleren Wechsel der Artikel; während wir z. B. in Wäsche, Schürzen u. s. w. vor dem Kriege ein Sommer- und ein Wintersortiment brachten, ist es heute notwendig, unaufhörlich neue Artikel zu bringen, was natürlich in der Fabrikation und am Lager wesentlich größere Kosten verursacht." Diese gesteigerten Ansprüche in Bezug auf modische Neuheit und Auswahl der Artikel veranlaßte den Einzelhandel, sich vom Großhandel unabhängig zu machen und zum

---

[22]) Ausschuß zur Untersuchung . . . a.a.O. Bd. 13, Allgemeiner Großhandel mit Textilien, S. 212.

[23]) Vgl. Lion, L., a.a.O., S. 742.

[24]) Ausschuß zur Untersuchung . . . a.a.O., 13. Bd., Allgemeiner Großhandel mit Textilien, S. 215.

direkten Einkauf beim Produzenten überzugehen, der naturgemäß die speziellen Wünsche des Einzelhandels rascher und besser befriedigen kann als der Großhandel, der sie erst an seine Lieferanten weiterleiten muß. Auch reizte es den Einzelhandel, die Preisvorteile, die der Fabrikant den Großhändlern gewähren muß, für sich selbst in Anspruch zu nehmen. Es kam zum Zusammenschluß vieler mittlerer und größerer Detailgeschäfte zu Einkaufsvereinigungen, die in der Absicht gegründet wurden, den Großhandel auszuschalten.

Andererseits nahmen die Bestrebungen zur Ausschaltung des Großhandels auch von Seiten der Produzenten ihren Ausgang. Die Fabrikanten gingen immer mehr zur direkten Belieferung des Einzelhandels über, um dadurch ihr Unabhängigkeitsverhältnis vom Großhandel abzuschwächen, da dieser vielfach bei der Unterbringung geschlossener Sammelorders große Preiskonzessionen vom Fabrikanten verlangte und damit einen starken Preisdruck ausübte [25]). Aber auch die Hoffnung, durch die Selbstausübung der Verteilungsfunktion seinen Umsatz und seinen Nutzen vergrößern zu können, hat sicher manchen Produzenten dazu veranlaßt, den direkten Absatz an Detailgeschäfte zu forcieren.

Ungünstig für den Großhandel mit Korsettartikeln wirkte sich auch die nach dem Kriege einsetzende immer weitere Ausbreitung des Markenartikels in der Korsettbranche aus. Durch die Reklamepolitik des Produzenten des Marktartikels tritt derselbe aus seiner Anonymität heraus; der Großhandel verliert somit seine Funktion als Vermittler zwischen dem Einzelhandel und dem unbekannten Produzenten [26]).

Durch den Markenartikel wird fernerhin dem Einzelhändler der Einkauf wesentlich erleichteret; es sind für ihn keine allzu großen Branchekenntnisse mehr erforderlich, sodaß er den Großhändler leichter entbehren kann. Durch die besondere Aufmachung der Markenartikel und durch die vom Produzenten selbst übernommene Publikumsreklame wird dem Einzelhändler außerdem seine Verkaufstätigkeit noch erheblich vereinfacht.

Die Nachteile, die sich aus der Zurückdrängung des Großhandels für die Korsettindustrie ergeben haben, sind nicht unbedeutend. So ist wohl zweifellos die Vielheit der zur Zeit auf dem Markte befindlichen Modelle und die immer mehr zunehmende Größe der notwendigen Mu-

[25]) Vgl. Alfons von der Helm, Die württembergische Trikotagenindustrie. Diss. Leipzig 1930, S. 80.

[26]) Vgl. hierzu: Pollert, E., Die Preisbildung bei Markenartikeln und ihre Beziehungen zur Absatzpolitik. Diss. H. H. Berlin 1930, S. 72.

sterkollektionen mit als eine Folge der weitgehenden Ausschaltung des Großhandels anzusehen, der früher durch die Zusammenstellung zweckmäßiger, nicht allzu umfangreicher Sortimente die sehr zersplitterte Nachfrage der vielen kleinen Einzelhändler auf verhältnismäßig wenige gangbare Modelle konzentrierte und dem Fabrikanten dadurch größere Aufträge in den einzelnen Artikeln sicherte [27]). Je mehr nämlich die Anzahl der Modelle und der Qualitäten steigt, desto geringer werden die Quantitäten, die sich der Einzelhändler von jedem Artikel auf Vorrat halten kann, und desto mehr nimmt die Zahl der immer kleiner werdenden Bestellungen zu, die der Fabrikant außerdem noch in kurzen Lieferfristen herstellen soll. Eine starke Erhöhung der Herstellungskosten und der gesamten Unkosten überhaupt ist die natürliche Folge dieser Entwicklung.

Nachdem heute die kleinen mittelständischen Geschäfte, fast die einzigen Abnehmer, die dem Großhandel noch als Kunden treu geblieben sind, durch die Maßnahmen der Regierung gegenüber den Warenhäusern und Einheitspreisgeschäften wieder mehr bevorzugt und gestützt werden, wird der Bedarf an Korsettartikeln bei vielen kleinen Manufakturwarengeschäften in den nächsten Jahren wohl wieder wesentlich zunehmen. Dadurch könnte der Großhandel in Korsettartikeln wieder an Bedeutung gewinnen. Diese Entwicklung wird für die Korsettindustrie dann von Vorteil sein, wenn der Großhandel die ihm zukommenden Funktionen wieder in vollem Maße übernimmt und dadurch in der Lage sein wird, der Korsettindustrie geschlossene, langfristige Aufträge zu erteilen.

Der Produzent hat jedoch nur dann ein Interesse an der Erhaltung des Großhandels, wenn der Preisrabatt, den er ihm für die Uebernahme der Verteilungsleistung gewähren muß, nicht höher ist als der Mehraufwand, den die direkte Bearbeitung und Belieferung des Einzelhandels verursachen würde. Der Großhandel darf daher nicht wieder in den Fehler verfallen, bei der Auftragserteilung einen allzu starken Preisdruck auf die Korsettfabrikanten auszuüben, wenn er diese nicht dazu veranlassen will, sich noch mehr als bisher auf die direkte Belieferung auch der kleineren Kurz- und Weißwarengeschäfte umzustellen.

b) Der Einzelhandel.

aa) Fachgeschäfte.

Für die mittleren und höheren Preislagen gehören die Korsettspezialgeschäfte mit zu den wichtigsten Abnehmern der Korsettindustrie, da sie

[27]) Vgl. hierzu: „Vielseitiger Großhandel", Textil-Zeitung Nr. 141 vom 14. 6. 1933.

ihren ganzen Bedarf ausschließlich unmittelbar vom Produzenten beziehen.

Der Korsetteinzelhandel ist im „Reichsbund des Textileinzelhandels E. V." als Fachgruppe Korsettwaren organisiert. Von den etwa 1500 Mitgliedern der Reichsfachgruppe entfallen auf die Korsettspezialgeschäfte etwa 1000 Mitglieder [28] [29].

Das Spezialgeschäft hat gegenüber den anderen Betriebsformen des Einzelhandels den großen Vorzug, daß es infolge eines reich assortierten Warenlagers, seines fachmännisch geschulten Verkaufspersonals und seiner besonderen Einrichtungen (Anproberäume etc.) in der Lage ist, die vielseitigen Wünsche der Kundschaft am ehesten zu befriedigen. Da beim Korsettkauf die Kundin nicht ohne weiteres von sich aus die Zweckmäßigkeit eines Artikels für ihre speziellen Bedürfnisse erkennen kann, ist sie auf die fachkundige Beratung der Verkäuferin angewiesen, die ihr am besten im Spezialgeschäft zuteil werden kann. Auch ist im allgemeinen nur das Fachgeschäft in der Lage, bei der Anprobe etwa sich als notwendig herausstellende Aenderungen vorzunehmen. Dies alles läßt ein gewisses persönliches Vertrauensverhältnis zwischen Käufer und Verkäufer entstehen, das dem Spezialgeschäft eigentümlich ist. Bielschowsky schreibt darüber [30]:

„Ueberhaupt kann man bei dem Verhältnis zwischen Käufer und Spezialhaus als Verkaufsanstalt von einem Vertrauensverhältnis sprechen, das sich vor allem dadurch bemerkbar macht, daß das Spezialgeschäft die relativ größte Stammkundschaft hat. Sie läßt sich gern, wenn irgend möglich, von ihren Stammverkäufern bedienen. Es ist nicht zu verkennen, daß aus diesen Gründen das Spezialgeschäft, und vor allem das Wäschespezialhaus, über ganz besonders gutes Verkaufspersonal verfügt, das neben großer Warenkenntnis auch gute Menschenkenntnis besitzen soll, um das individuelle Moment hervorheben zu können, und der Kundschaft ein guter Verkaufsberater zu sein. . . ."

Was hier über das Verhältnis des Spezialgeschäftes zu seiner Kundschaft gesagt wird, gilt auch — vielleicht in noch höherem Maße — für das Verhältnis zwischen der Korsettfabrik und dem Spezialgeschäft. Auch hier baut sich vielfach die Zusammenarbeit auf einem Vertrauen auf, das darin zum Ausdruck kommt, daß das Spezialgeschäft im allge-

---

[28]) Nach Angaben der genannten Fachgruppe.

[29]) Nach den Angaben eines Adressenkataloges gibt es in Deutschland 821 Korsettspezialgeschäfte.

[30]) Bielschowsky, R., Der Wäscheeinzelhandel. Diss. Berlin 1932, S. 12.

meinen nur ungern seinen Lieferanten wechselt. Eine langjährige Geschäftsverbindung mit der Korsettfabrik hat für das Spezialhaus manche Vorzüge; es kennt den Ausfall der Waren, und es kann weitgehendes Entgegenkommen in Bezug auf Sonderwünsche, eilige Extraanfertigungen etc. erwarten. Bei der Vorlage der Musterkollektion findet ein gegenseitiger Austausch von Erfahrungen statt; Fachgeschäft und Lieferant empfangen dabei voneinander Anregungen für die Ausgestaltung der Kollektion, die Aufnahme von neuen Artikeln u. a. m.

Muß nun das Verkaufspersonal des Spezialgeschäfts besonders gut fachmännisch geschult sein, so trifft dies erst recht für den Reisenden zu, der die Verbindung zwischen Spezialhaus und Produzent herstellen und aufrechterhalten soll. Daß hierbei große Anforderungen an die Branchekenntnisse des Reisenden gestellt werden, wird einem klar, wenn man sich vor Augen hält, daß heute eine Kollektion von Korsettartikeln, die den Ansprüchen der Kundschaft genügen soll, eine sehr große Anzahl von Modellen und vor allem auch von Spezialartikeln umfassen muß. Hervorragende Warenkenntnisse sind hier in besonderem Maße erforderlich; der Reisende muß nämlich nicht nur die Vorzüge der einzelnen Modelle und ihre Preiswürdigkeit und Zweckmäßigkeit kennen, sondern er muß auch beurteilen können, ob etwaige Aenderungen durchführbar sind, und wie sich dadurch der Preis ungefähr gestalten wird.

Für eine neue Firma, bzw. für einen neuen Reisenden, ist es unter diesen Umständen natürlich besonders schwierig, mit den Spezialhäusern ins Geschäft zu kommen. Was Witzenhausen[31]) über die Fachgeschäfte in der Damenmodekonfektion berichtet, trifft auch für Verhältnisse in der Korsettbranche zu, nämlich daß „der Kunde trotz aller Modenwechsel persönlich konservativer ist, als man gemeinhin annimmt. Ein weiterer Umstand erschwert dem Neuling auf Reisen oft den Vertrieb: das Mißtrauen vieler Einkäufer und Einkäuferinnen, die nur dem bekannten Reisenden Ware abnehmen, von dem sie mit Bestimmtheit wissen, daß der Einkauf für sie vorteilhaft ist."

Den Fachgeschäften im Korsetteinzelhandel sind in den meisten Fällen Werkstätten angegliedert, in denen sie vornehmlich Abänderungen und Reparaturen ausführen. Ein großer Teil der Spezialgeschäfte nimmt auch Maßanfertigungen vor und läßt in stillen Zeiten sein Verkaufspersonal einige Artikel auf Vorrat arbeiten. Letzteres geschieht hauptsächlich, um das Personal in den ruhigen Monaten zwischen den

---

[31]) Witzenhausen, M., Die Berliner Damenmäntel- und Kostümkonfektion. Zeitschrift für handelswissenschaftl. Forschung. Jahrg. 1926, S. 374.

einzelnen Saisonen beschäftigen und durchhalten zu können, weniger der Kostenersparnis halber, denn die Gestehungskosten des Spezialgeschäfts dürften bei Selbstanfertigung in den meisten Fällen mindestens ebenso hoch, meist aber noch höher liegen als der Bezugspreis vom Fabrikanten.

Seit Beginn des Jahres 1935 ist hierin insofern eine Erschwerung eingetreten, als Geschäfte, die Neuanfertigungen, Aenderungen oder Reparaturen auf Bestellung Dritter vornehmen, sich in die Handwerksrolle eintragen lassen müssen. Damit ist in Zukunft die Voraussetzung verbunden ,daß der einzutragende Betriebsinhaber die Meisterprüfung bestanden hat. Nach einer Umstellungsfrist von 5 Jahren muß jeder Inhaber eines Korsettfachgeschäftes mit Nähstube seine Meisterprüfung bestanden haben [32]).

Viele Korsettspezialgeschäfte überlassen, obwohl sie eigene Werkstätten unterhalten, Maßanfertigungen den Korsettfabriken. Die Fabriken, die viel mit Spezialgeschäften arbeiten, haben deshalb in bedeutendem Umfange Maßbestellungen auszuführen. Diese werden im allgemeinen von den Fabrikanten nur ungern hereingenommen, da an ihnen wenig oder vielfach überhaupt nichts zu verdienen ist. Der Preis, der wegen der ziemlich hohen Mehrkosten, die eine Maßanfertigung verursacht, eigentlich gefordert werden müßte, kann meistens nicht verlangt werden, da die Kundschaft den großen Preisunterschied zwischen Serien- und Maßanfertigung beanstanden würde [33]). Der Fabrikant übernimmt daher in den meisten Fällen solche Bestellungen nur aus Gefälligkeit für seinen Abnehmer, und um sich dessen Kundschaft zu erhalten, wobei zu Ende des Jahres 1934 von Seiten der Reichsfachgruppe Korsettwaren darüber geklagt wurde, daß manche Fabrikanten die Anfertigung von Einzelstücken ablehnen [34]).

Infolge der allgemein gesunkenen Kaufkraft sind in den letzten zwei Jahren viele Fachgeschäfte dazu übergegangen, auch Korsettartikel billigeren Genres in ihre Auswahl aufzunehmen. Das Hauptgeschäft wird jedoch im Spezialhaus immer noch in Artikeln mittleren und besseren Genres getätigt, da Stapelartikel weniger im Spezialhaus als im Warenhaus und im Manufakturwarengeschäft gekauft werden.

Da das Publikum in den letzten Jahren in Bezug auf Auswahl und Modeneuheit der Artikel immer anspruchsvoller geworden ist, wurde das Spezialgeschäft gezwungen, sich ein großes Sortiment auch von weniger

[32]) Göbel, J. F., Die Zugehörigkeit des handwerklichen Nebenbetriebs in einem Korsettgeschäft zum Handwerk, in: Corset-Specialist . . . Nr. 4 vom 21. 2. 1935.

[33]) Bielschowsky, R., a.a.O., S. 74.

[34]) Textil-Woche, 26. Jahrg., Nr. 40 vom 5. 10. 1934.

gangbaren Artikeln auf Vorrat zu halten, wodurch sein Lagerumschlag bedeutend verlangsamt wurde, was sich natürlich auf die Rentabilität der Korsettspezialgeschäfte ungünstig auswirkte. In einem befragten Spezialgeschäft schlug sich das Lager vor dem Kriege ungefähr viermal im Jahre um, heute kaum zweimal [35]). Die Firma erklärte diese ungünstige Entwicklung vor allem aus der Vielzahl der Artikel, die heute auf Lager gehalten werden müssen, um die weit auseinandergehenden Wünsche der Kundschaft befriedigen zu können. So müssen die Firma heute allein ca. 30 verschiedene Modelle von Büstenhaltern auf Lager halten, alle dazu noch nach Farben und Größe sortiert. Schuld hieran sind nach ihrer Ansicht die Fabrikanten, die durch große Publikumsreklame das Spezialgeschäft zwingen, allzu viele Markenartikel auf Lager zu halten.

Von dieser Entwicklung werden die kapitalschwachen Spezialgeschäfte sehr betroffen, was vor allem auch dadurch zum Ausdruck kommt, daß in den letzten Jahren verhältnismäßig viele Korsettspezialgeschäfte in Zahlungsschwierigkeiten geraten sind, obwohl sie bei ihren alten Lieferanten oft weitgehendes Entgegenkommen in der Gewährung eines langen Zahlungszieles gefunden haben.

Eine Verbesserung ihrer Lage durch Erhöhung des Umsatzes versprechen sich die Korsettspezialgeschäfte durch die Zulassung zur Lieferung von Leibbinden an die Krankenkassen, die bisher von Bandagisten ausgeführt wird. Für die Erreichung dieses Zieles hat sich die Reichsfachgruppe „Korsettwaren" eingesetzt [36]), und es ist inzwischen in einigen Städten den dort ansässigen Spezialgeschäften gelungen, zur Belieferung der Krankenkassenmitglieder zugelassen zu werden [37]).

Schließlich ist noch darauf hinzuweisen, daß einige Korsettfabriken ihre Produkte entweder ganz oder zum Teil in eigenen Verkaufsstätten vertreiben bzw. den Alleinverkauf bestimmten Geschäften überlassen. Diese Vertriebsform findet sich in der Korsettbranche in etwa 3—4 Fällen, es handelt sich also nicht, wie man den Ausführungen Fahrenbruch's entnehmen könnte, um eine typische Erscheinung [38]).

---

[35]) Nach Angaben des „Verbandes deutscher Wäschegeschäfte" ist der branchenübliche Lagerumschlag für Wäsche 2 bis 3 mal. Textil-Zeitung Nr. 280 vom 25. 11. 1934.

[36]) Brauerhoch, E., Die Reichsfachgruppe „Korsettwaren" am Jahresende 1934, in: Corset-Specialist ... Nr. 26. vom 27. 12. 1934.

[37]) Corset-Specialist ... Nr. 22 vom 1. 11. 1934.

[38]) Fahrenbrauch, W., Verkaufsbetrieb von Markenartikelfabriken. Diss. Gießen 1927. S. 38.

bb) Waren- und Kaufhäuser.

Zu den Hauptabnehmern der Korsettindustrie gehören auch die Waren- und Kaufhäuser, die mengen- und wertmäßig bedeutend mehr Korsettartikel umsetzen als die Spezialgeschäfte. In der Hauptsache führen die Waren- und Kaufhäuser Korsettartikel des Stapel- und Mittelgenres, die dem Massenkonsum der weniger begüterten Volksschichten dienen; doch zeigt sich bei den Warenhausunternehmungen der Großstädte die Tendenz, auch bessere Artikel zu führen [39]).

Rosenberg [40]) ist der Ansicht, daß das Aufkommen der Warenhäuser ein großer Vorteil für die gesamte Korsettindustrie gewesen sei, da diese es verstanden hätten, die früher nur bei mittleren und besseren Ständen gebräuchlichen Korsettartikel auch den großen Massen der Bevölkerung zugänglich zu machen; dadurch sei der Konsum an Korsettartikeln bedeutend gewachsen.

In der Tat hätten sich ohne den großen Korsettartikelbedarf der Warenhäuser, die nach dem starken Exportrückgang in den 80er und 90er Jahren neben den Großisten die Hauptabnehmer der Korsettindustrie wurden, viele Betriebe der Branche, in erster Linie die Stapelwarenfabriken, nicht zu ihrem heutigen Umfange entwickeln können. In ihrer Blütezeit waren es vor allem die Waren- und Kaufhäuser, die im Gegensatz zu den anderen Betriebsformen des Korsetteinzelhandels ihren Umsatz in Korsettartikeln infolge ihrer großen Reklametätigkeit und der Abwanderung der Kunden vom Spezialgeschäft ständig vergrößern konnten [41]). Diese Tatsache war die Veranlassung, daß sich fast alle Korsettfabrikanten darum bemühten, mit den Waren- und Kaufhäusern ins Geschäft zu kommen, da diese „pünktlicher zu bezahlen pflegten und die meist größeren Aufträge rationeller ausgeführt werden konnten“ [42]). Diejenigen Firmen, die mit den Warenhäusern arbeiteten, hatten in der Weise einen geringeren Umsatzrückgang zu verzeichnen als die Lieferanten der Spezialgeschäfte.

Der heftige Kampf der einzelnen Unternehmungen der Korsettindustrie um den Absatz der Waren- und Kaufhäuser, die vor einigen Jahren fast allein noch in der Lage waren, größere und geschlossene

---

[39]) Vgl. Bielschowsky, R., a.a.O., S. 99.

[40]) Rosenberg, P., Die deutsche Korsettindustrie, a.a.O., S. 113.

[41]) Vgl. die Angaben über die Umsatzentwicklung in der Korsettbranche, S. 137 dieser Arbeit.

[42]) Helmold, Die Entwicklung der Produktions- und Absatzverhältnisse der Bielefelder Wäscheindustrie von 1909. Diss. Gießen 1920, S. 25.

Aufträge zu erteilen, zwang die Korsettfabrikanten, den Ansprüchen dieser Abnehmer in weitestem Maße entgegenzukommen, da sie im Weigerungsfalle fürchten mußten, ihre Kundschaft zu verlieren. Hieraus erklärt es sich, daß die Geschäfte mit diesen Großabnehmern zu sehr niedrigen Preisen getätigt wurden und ein dauernder Preisrückgang zu verzeichnen war.

Sehr zu leiden hatten die Produzenten unter dem häufigen Verlangen der Waren- und Kaufhäuser, für deren Sonderverkäufe billige „Partieposten" — häufig zu Unterselbstkostenpreisen — zu liefern. Daß durch diese Forderungen die Qualität der Artikel infolge der Verwendung billiger und allerbilligster Rohmaterialien sehr verschlechtert wurde, ist selbstverständlich. Hierdurch setzten nicht nur diejenigen Firmen, die solche geringwertigen Waren in wenig haltbaren Qualitäten und schlechter Konfektion herstellten, ihren guten Ruf aufs Spiel, sondern es wurden dadurch auch die Konsumenten aufs empfindlichste geschädigt.

Ein weiterer Nachteil für die Korsettindustrie waren die Einkaufsmethoden der Waren- und Kaufhäuser, die ihre Einkäufe fast ausschließlich auf dem Submissionswege vornahmen. Die Produzenten wurden aufgefordert, zu diesen Submissionen eine Anzahl Muster einzusenden, die sie mit den niedrigsten Preisen auszeichneten, um dadurch mit den Warenhäusern ins Geschäft zu kommen. Auf diese Weise wurden die an sich schon niedrigen Preise immer noch stärker herabgedrückt.

Den Submissionen der Warenhäuser ist durch das Vorgehen des „Zentralverbandes Deutscher Korsett-Großfabrikanten E. V." ein Ende bereitet worden; denn nach den Bestimmungen des Verbandes ist es sämtlichen Mitgliedsfirmen verboten, Submissionen zu beschicken. Auch dem Ueberhandnehmen der Partiewarenverkäufe ist der Verband durch seine Maßnahmen gegen Preisschleuderei, auf die noch eingegangen wird, entgegengetreten.

Was über die Waren- und Kaufhäuser gesagt wurde, gilt im wesentlichen auch für die Einheitspreisgeschäfte, die als Großabnehmer der Korsettindustrie für billigste Stapelartikel in Betracht kommen.

Infolge der von der Regierung eingeschlagenen Mittelstandspolitik ist sowohl bei den Waren- und Kaufhäusern als auch bei den Einheitspreisgeschäften der Umsatz in Korsettartikeln in der letzten Zeit beträchtlich zurückgegangen. So war z. B. in einem untersuchten Warenhaus der Umsatz in Korsettartikeln in den Monaten Januar bis September 1933 um 20 % niedriger als in den entsprechenden Monaten des Vorjahres, die Zahl der Käufer von Korsettartikeln ging in derselben Zeit sogar um 23 % zurück.

Wie sich nun die Geschäftsbeziehungen der Korsettindustrie zu den Waren- und Kaufhäusern in Zukunft gestalten werden, hängt aufs engste mit der Lösung des gesamten Warenhausproblems zusammen [43]).

cc) Einkaufsgenossenschaften.

Die Einkaufsgenossenschaften, in denen sich viele kleine und mittlere Manufakturwarengeschäfte und Kaufhäuser zusammengeschlossen haben, um den Großhandel auszuschalten, haben als Abnehmer für Artikel der billigeren und mittleren Preislagen eine gewisse Bedeutung. Für die Korsettindustrie bringen diese Zusammenschlüsse von Kleinbetrieben des Einzelhandels zu Einkaufsverbänden keinen Vorteil, da sie diesen Verbänden Preisnachlässe wie bei Großabnehmern gewähren muß, die einzelnen Anschlußfirmen aber vielfach ihre Aufträge gesondert erteilen und die Arbeit des Kleinversandes bestehen bleibt. Hierin ist jetzt insofern eine Wandlung eingetreten, als die Einkaufsgenossenschaften nur dann wie der Großhandel behandelt werden dürfen, wenn sie dessen Funktionen ausüben, d. h. großistenmäßig einkaufen und ständig große Lagersortimente unterhalten.

Da die meisten Einkaufsverbände neue Artikel nur auf dem Submissionswege aufnahmen, machten sich bei der Geschäftsverbindung mit ihnen die gleichen Nachteile bemerkbar, die schon bei dem Submissionswesen der Warenhäuser festgestellt wurden.

Wie sich die künftige Geschäftsentwicklung zwischen der Korsettindustrie und den Einkaufsverbänden gestalten wird, ist noch nicht klar zu erkennen; doch dürften die letzteren als Abnehmer für Korsettartikel an Bedeutung verlieren, da heute Tendenzen zu ihrer Ausschaltung und der Uebertragung ihrer Aufgaben an den selbständigen, nichtgenossenschaftlichen Großhandel festzustellen sind [44]).

dd) Manufakturwarengeschäfte.

Neben den bereits genannten Betriebsformen des Einzelhandels kommen noch die Manufakturwaren- bzw. die Weiß- und Wollwarengeschäfte, soweit sie nicht einem Einkaufsverband angeschlossen sind oder vom Großisten kaufen, als Abnehmer der Korsettindustrie in Frage. Ueber die Bedeutung dieser Geschäfte für die Korsettindustrie ließen sich Unterlagen nicht beschaffen. In der Hauptsache benötigen sie den gleichen Genre wie die Einkaufsgenossenschaften, und es gibt innerhalb

[43]) Vgl. Schutzgesetz und Warenhausfrage, in: Textil-Zeitung Nr. 301 vom 20. 12. 1934.

[44]) Vgl.: „Die Einkaufsgenossenschaften in der Mittelstandspolitik", in: Frankfurter Zeitung Nr. 200 vom 24. 4. 1934.

der Korsettindustrie Fabriken, die fast ausschließlich diese Einzelhandelsgeschäfte zu ihren Abnehmern zählen.

ee) Versandgeschäfte.

Eine weitere Form des Korsetteinzelhandels ist das Versandgeschäft, das eine nicht unbedeutende Stellung im Vertrieb von Korsettartikeln einnimmt. Im Gegensatz zum Versandgeschäft in der Textilbranche [45]) handelt es sich hier um ein Detailreingeschäft, sodaß der in der Branche eingeführte Begriff des Versandgeschäftes streng genommen nicht richtig ist.

Die Korsett-Versandgeschäfte, die in der Fachgruppe Versandgeschäfte als Fachschaft für Korsetts organisiert sind, lassen in der Regel durch Kolonnen von 10—15 Reisedamen, die einem Generalvertreter unterstehen, bestimmte Bezirke bearbeiten. Dabei suchen die Reisedamen die Konsumenten in ihrer Wohnung auf, um diese auf Grund von Mustern und Prospekten zur Aufgabe von Bestellungen zu veranlassen. Hierbei kann den individuellen Bedürfnissen und Wünschen der Konsumenten durch Maßnahmen weitestgehend Rechnung getragen werden; doch müssen die Verbraucher diesen Vorteil teuer bezahlen, da die Preise der Versandgeschäfte weit höher sind als die des sonstigen Detailhandels. Dies ist darauf zurückzuführen, daß die Vertriebsspesen der Versandgeschäfte enorm hoch sind, denn die Reisedamen bekommen eine durchschnittliche Provision von 40 % des von ihnen getätigten Umsatzes [46]). Die Versandgeschäfte bilden eine große Konkurrenz für die Spezialgeschäfte, vor allem deshalb, weil sie die kaufkräftige Kundschaft wegnehmen, die sonst ihren Bedarf im Fachgeschäft decken würde.

Als Großabnehmer verschiedener Spezial- und Maßkorsettfabriken haben die Versandgeschäfte einige Bedeutung; für die meisten Betriebe kommen sie jedoch als Abnehmer nicht in Frage.

Einige Maßkorsettfabriken beliefern die Konsumenten unter Umgehung des Einzelhandels direkt, sodaß man in diesem Falle eine Verbindung von Fabrik und Versandgeschäft vor sich hat.

Weiterhin gibt es auch Warenhäuser, die Versandabteilungen unterhalten und Korsettartikel auf Grund von Bestellungen nach Katalog

[45]) Vgl. Grünfeld, F., Das Versandgeschäft in der deutschen Textilbranche. Diss. Heidelberg.
Vgl. Hoffmeister, E., Gründung und Organisation eines Versandgeschäftes. Stuttgart 1921.
Vgl. Walter, A., Das Versandgeschäft. Leipzig 1295.

[46]) Wochenbericht des Instituts für Konjunkturforschung. 7. Jahrg. Nr. 47 vom 28. 11. 1934, S. 216.

vertreiben. In diesem Falle hat man es mit Versandgeschäften im gebräuchlichen Sinne des Wortes zu tun.

C. Der Auslandsabsatz

Die besondere Bedeutung, die im gegenwärtigen Zeitpunkt die Ausfuhr als Mittel der Devisenbeschaffung bekommen hat, läßt es angebracht erscheinen, die Exportlage der Korsettindustrie gesondert darzustellen.

Historisch gesehen, ist es interessant festzustellen, daß die Korsettindustrie zur Zeit ihrer Entstehung fast auschschließlich exportorientiert gewesen ist. Der Inlandsmarkt zeigte damals — um die Mitte des vorigen Jahrhunderts — fast keine Aufnahmefähigkeit [47]). Dank den Bemühungen einiger tatkräftiger Unternehmer nahm der Export rasch großen Umfang an und bot somit der jungen Industrie die entscheidenden Wachstumsmöglichkeiten. In den 60er Jahren waren die Vereinigten Staaten das Hauptabsatzgebiet der deutschen Korsettindustrie [48]). Später trat England noch als Großabnehmer hinzu. Nach dem Rückgange der Ausfuhr nach Amerika in den 70er und 80er Jahren wurde England das bedeutendste Exportland für die deutsche Korsettindustrie und blieb dies auch bis zum Ausbruch des Weltkrieges. Außer den genannten Ländern hatten in der Vorkriegszeit die Schweiz, Holland und Dänemark noch einen größeren Anteil an der Gesamtausfuhr der Korsettindustrie.

Ein Ueberblick über die Entwicklung der Ausfuhr nach Menge und Wert läßt sich aus den Zahlen der amtlichen Ausfuhrstatistik gewinnen. Dort werden die Exportziffern für seidene, baumwollene und mit Kautschuk verarbeitete Korsetts unter den Zollpositionen 517 c, 519 e und 522 b aufgeführt. Allerdings sind damit noch nicht alle Korsettartikel erfaßt, weil gewisse Mengen unter den Rubriken „Wäsche, Kleider usw." mit verzollt werden [49]). Diese Tatsache kommt darin zum Aus-

---

[47]) Vgl. Die geschichtliche Entwicklung der Korsettindustrie, auf S. 13 ff. dieser Arbeit.

[48]) Nach den Angaben des amerikanischen Konsulates in Stuttgart wurden aus Württemberg in der Zeit vom 1. Oktober 1865 bis zum 30. September 1866 nach den Vereinigten Staaten Korsetts im Werte von 2 465 905 fl. ausgeführt. Vgl. Hofmann, a.a.O., S. 67.

[49]) Vgl. Rosenberg, P., a.a.O., S. 115.

druck, daß die jetzt geführten Verbandsstatistiken höhere Zahlen ausweisen als die amtlichen Zollstatistiken [50]).

Wertmäßige Ausfuhr in den Jahren 1896 — 1934.

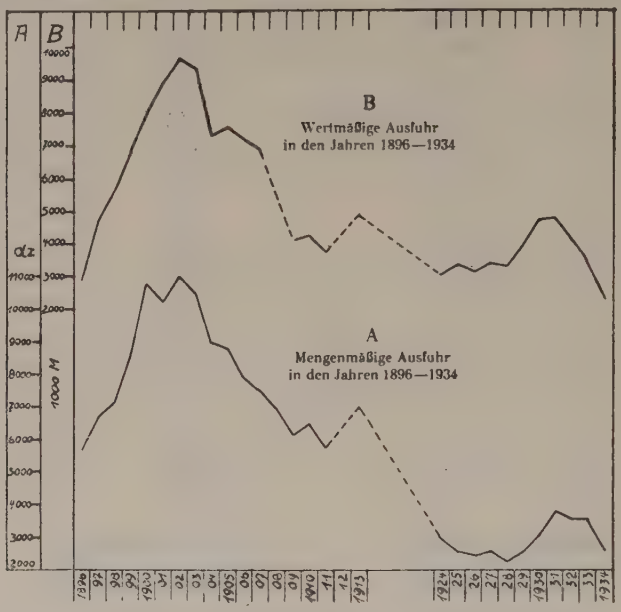
Jahr		in 1000 Mk.	Jahr		in 1000 Mk.
1896	=	2 832	1911	=	3 771
1897	=	4 668	1912	=	—
1898	=	5 624	1913	=	4 835
1899	=	6 802	1924	=	3 083
1900	=	7 975	1925	=	3 337
1901	=	8 922	1926	=	3 108
1902	=	9 682	1927	=	3 399
1903	=	9 323	1928	=	3 301
1904	=	7 326	1929	=	3 968
1905	=	7 544	1930	=	4 758
1906	=	7 154	1931	=	4 804
1907	=	6 861	1932	=	4 109
1908	=	—	1933	=	3 404
1909	=	4 105	1934	=	2 336
1910	=	4 245			

Mengenmäßige Ausfuhr in den Jahren 1896—1934.

Jahr		in dz	Jahr		in dz
1896	=	5 663	1911	=	5 715
1897	=	6 669	1912	=	—
1898	=	7 030	1913	=	6 978
1899	=	8 502	1924	=	2 943
1900	=	10 774	1925	=	2 546
1901	=	10 200	1926	=	2 433
1902	=	11 000	1927	=	2 592
1903	=	10 500	1928	=	2 259
1904	=	9 000	1929	=	2 529
1905	=	8 800	1930	=	3 070
1906	=	7 913	1931	=	3 877
1907	=	7 499	1932	=	3 605
1908	=	6 591	1933	=	3 566
1909	=	6 113	1934	=	2 571
1910	=	6 485			

[50]) So gibt die Statistik der Fachuntergruppe für 1934 einen Ausfuhrwert von 3,6 Mill. RM. an, während der Export von Korsetts nach Angaben der Reichsstatistik nur 2,336 Millionen RM. beträgt.

Wenn die vorstehenden Tabellen auch kein absolutes Bild über die Bedeutung der Ausfuhr der Korsettindustrie vermitteln können, so lassen sie doch die Tendenz der Entwicklung des Exports deutlich erkennen.



Darstellung 9

Die Zahlen der beiden Tabellen (S. 165), die durch graphische Darstellung (Nr. 9) noch eine bessere Anschauung vermitteln, zeigen zunächst, daß der Höhepunkt der Ausfuhr um die Jahrhundertwende liegt. Von da ab setzt, im großen und ganzen gesehen, ein kontinuierlicher Rückgang ein, sodaß in den Jahren vor dem Kriege der Export bereits auf die Hälfte desjenigen des Jahres 1902 gesunken ist. Die katastrophale Wirkung des Weltkrieges kommt in den ersten wieder vergleichbaren Zahlen des Jahres 1924 zum Ausdruck. Gegenüber dem Jahre 1913 ist der mengenmäßige Export um über die Hälfte zurückgegangen, bei allerdings nicht so stark gesunkener wertmäßiger Ausfuhr. Die Zahlen der folgenden fünf Jahre lassen erkennen, daß es der Korsettindustrie nicht gelungen ist, die Vorkriegsausfuhr wieder zu erreichen. Erst im Jahre 1931 beginnt der Export wieder etwas zu steigen, und es werden im Jahre 1931 nahezu 4 000 dz ausgeführt, die höchste in der Nachkriegszeit erreichte Exportziffer. Von da ab macht sich wieder eine rückläufige Tendenz bemerkbar, und das Jahr 1934 ließ den Export

weiter stark absinken, bei einem wertmäßigen Tiefstand von nicht mehr ganz $2^1/_2$ Millionen RM. Ausfuhrwert. Vergleicht man das Jahr 1934 mit dem für den Export günstigsten Jahre 1902, dann kommt man zu der Feststellung, daß seit dieser Zeit bis zum genannten Jahre die Ausfuhr mengenmäßig um 73 %, wertmäßig sogar um 79 % zurückgegangen ist.

Betrachtet man die Ausfuhr der Korsettindustrie im Rahmen des Exports der gesamten Textilindustrie für die letzten Jahre, so gelangt man zu dem Ergebnis, daß sich die in Frage stehende Industrie noch relativ gut gehalten hat. Die Ausfuhr für fertige Textilwaren ist von 1929 bis 1934 dem Werte nach um 70 %, der Menge nach um 51 % gefallen [51]). Demgegenüber hat die Korsettindustrie im gleichen Zeitraum ihre mengenmäßige Ausfuhr halten können, bei allerding wertmäßigem Rückgang von etwa 40 %. Ihre relativ bessere Ausfuhrlage gegenüber der gesamten Ausfuhr an fertigen Textilwaren ist darauf zurückzuführen, daß erstere bis zum Jahre 1932 ihren ausländischen Absatz gegenüber 1929 um etwa 20 % steigern konnte, während die Zahlen der Textilindustrie seit 1929 einen kontinuierlichen Ausfuhrrückgang aufweisen. Einen Vergleich der Ausfuhrentwicklung der Korsettindustrie mit der Gesamtausfuhr an Textilfertigwaren gestatten die folgenden, auf den Ausfuhrwerten 1929 als Basis aufgebauten Indexzahlen:

Jahr	Textilien gesamt [52])	Korsetts [53])
1929	100	100
1930	81	120
1931	64	121
1932	34	104
1933	30	86
1934	22	59

Die Bedeutung der Korsettindustrie innerhalb des Gesamtexports der Bekleidungsindustrie wird durch die Tatsache gekennzeichnet, daß der Anteil der Korsetts an ihm etwa 5 % beträgt. An der Spitze stehen ihrer Bedeutung nach die Erzeugnisse der Damenkonfektion, die allein weit über die Hälfte der Ausfuhr der Branche auf sich vereinigen, dann folgt aber relativ rasch die Korsettindustrie, die ungefähr den gleichen Anteil wie die Wäsche am Export hat.

---

[51]) Mitteilungen des Reichsverbandes der deutschen Bekleidungsindustrie Nr. 10, Jahrg. 1934, S. 3.

[52]) Nach Mitteilungen des Reichsverbandes der deutschen Bekleidungsindustrie, Nr. 10, Jahrg. 1934.

[53]) Errechnet nach den auf S. 165 angeführten Zahlen.

Von den Gesamtsätzen der Korsettindustrie wurden im Jahre 1933 13 %, im Jahre 1934 nur noch etwa 7 % an das Ausland abgesetzt. Auch hier zeigen die Zahlen stark sinkende Tendenz.

Die vom Verbande bekanntgegebenen und von der amtlichen Statistik aus bekannten Gründen nach oben abweichenden Zahlen gestatten folgenden Vergleich:

Umsatz 1933:	Inland	RM 37 085 000.—
	Ausland	RM 5 535 000.—
Umsatz 1934:	Inland	RM 44 504 000.—
	Ausland	RM 3 600 000.—

Einen besseren Einblick in die Verhältnisse als die Gesamtzahlen, vermögen die nach den wichtigsten Ländern geordneten Absatzziffern zu vermitteln. Aus ihnen kann man gleichzeitig die Richtung des Exports erkennen. Die beifolgende Tabelle zeigt die Ausfuhr nach den wichtigsten Absatzgebieten. Um einen Vergleich mit den Vorkriegszahlen zu ermöglichen, wurden die entsprechenden Daten der Jahre 1902 und 1907 beigefügt.

	1902		1907		1926	1927	1928	1929	1930	
	dz	1000 RM	dz	1000 RM	dz	dz	dz	dz	dz	1000 RM
Gesamt-Ausfuhr:	11000	9682	7499	6861	2433	2592	2259	2529	3070	4758
davon nach										
England	8069	6859	4882	4442		191	94			
Holland	1050	892	1053	969	746	823	755	734	944	1149
Schweiz	701	596	715	653	294	391	326	395	497	1197
Dänemark	465	395	219	200	712	666	617	809	975	1054
Norwegen	167	142	64	58	159	183	162	203	224	353
Schweden	49	42	74	69	129	125	106	106	136	331

	1931		1932		1933		1934	
	dz	1000 RM	dz	1000 RM	dz	1000 RM	dz	1000 RM
Gesamt-Ausfuhr:	3877	4804	3605	4109	3566	3494	2571	2336
davon nach								
England								
Holland	1315	1300	1885	1748	2609	2170	1947	1565
Schweiz	646	1105	605	1050	202	338	91	179
Dänemark	1173	1149	481	380	114	91	48	38
Norwegen	242	299	217	223	213	206	176	148
Schweden	161	291	89	165	73	115	57	81

Aus der Tabelle ist zunächst zu entnehmen, daß England als Absatzgebiet in der Nachkriegszeit vollständig ausgefallen ist. Der starke, bereits an anderer Stelle festgestellte Ausfuhrrückgang beruht also in allererster Linie darauf, daß England nicht mehr als Käufer in Erscheinung tritt. Die ehemals unbedeutende Korsettindustrie Englands wurde während des Weltkrieges ausgebaut; als dessen Folge kommt deshalb dieses Land nicht mehr als Abnehmer in Frage, und darüber hinaus ist die englische Korsettindustrie heute einer der hauptsächlichsten Konkurrenten auf den wichtigsten ausländischen Absatzmärkten der deutschen Korsettindustrie geworden.

Dieses Vordringen Englands macht sich ganz besonders in Dänemark bemerkbar. Während der Export nach diesem Lande in den Jahren 1930 und 1931 stark ausgedehnt werden konnte, ist er in den letzten Jahren wieder bedeutungslos geworden. Verglichen mit dem Jahre 1931 ist der Export im Jahre 1933 um über 90 %, im Jahre 1934 um über 96 % gesunken. In der Hauptsache beruht dies auf Kontingentierungsmaßnahmen Dänemarks, wobei dieses Land von der deutschen Industrie sich stark zurückzog und den Bezug auf England umstellte.

Ein ähnlicher, wenn auch nicht ganz so bedeutender Rückgang ist nach der Schweiz eingetreten. Auch bei diesem Lande dürften die Kontingentierungsmaßnahmen ausfuhrhemmend gewirkt haben[54]), wobei allerdings nicht ausländische Wettbewerber den Markt strittig gemacht haben, sondern die verminderte Ausfuhr ist hier darauf zurückzuführen, daß die Schweiz in starkem Maße eine eigene Industrie entwickelt hat[55]). „Nicht nur Zoll- und Kontingentierungsmaßregeln der schweizer Behörden haben zu dem Exportrückgang deutscher Waren beigetragen, sondern auch der Umstand, daß sich neue Korsettfabriken in der Schweiz aufgetan haben, darunter sind auch einige von maßgebenden deutschen

[54]) Den Bemühungen der Fachuntergruppe Korsettindustrie ist es gegen Ende des Jahres 1934 gelungen, eine Erhöhung der Einfuhrkontingente nach der Schweiz mit Rückwirkung ab 1. Januar 1934 durchzusetzen. Die Quoten betragen jetzt für

Korsetts aus Baumwolle	90 % der Einfuhr von 1930
Korsetts aus Leinen	75 % der Einfuhr von 1931
andere Korsetts	100 % der Einfuhr von 1930

(nach Textil-Zeitung Nr. 259 v. 1. 11. 1934).

[55]) Vgl. Arnsen, A., Deutschlands Korsettausfuhr 1934, in: Corset-Specialist... Jahrgang 1935 Nr. 6, S. 88.

Firmen errichtet worden, um in der Lage zu sein, ihre Kundschaft auch weiterhin beliefern zu können.“ [56])

Auch Schweden und Norwegen, als weitere deutsche Absatzgebiete, treten in den letzten Jahren immer mehr als Abnehmer deutscher Korsette zurück, obwohl die Ausfuhr auch jetzt noch über den Zahlen der Vorkriegslieferungen liegt.

Als wichtigster ausländischer Käufer deutscher Korsetts ist Holland zu nennen, das auch heute noch trotz eines starken Ausfuhrrückganges im letzten Jahre etwa 75 % seines Bedarfes in Deutschland gedeckt hat. Da für dieses Land genaue Zahlen des Statistischen Zentralamtes im Haag vorliegen, sei ein Vergleich der gesamten holländischen Korsetteinfuhr mit dem Import deutscher Korsettartikel während der letzten drei Jahre wiedergegeben [57]) [58]).

Jahr	Gesamteinfuhr		Einfuhr aus Deutschland	
	Stück	hfl. in Mill.	Stück	hfl. in Mill.
1932:	1 650 303	2,247	1 180 696	1,205
1933:	2 067 299	2,439	1 567 893	1,381
1934:	1 839 740	2,030	1 388 310	1,189

Die Tatsache der bedeutenden Stellung der deutschen Korsettindustrie auf dem holländischen Markte wird auf die besonders intensive Bearbeitung dieses Absatzgebietes zurückgeführt, so daß sich die deutsche Korsettindustrie trotz starker Konkurrenz von seiten Englands, Belgiens, Frankreichs und der Vereinigten Staaten halten konnte.

Die absatzpolitischen Maßnahmen, die sich auf eine Förderung des Auslandsabsatzes beziehen, werden an anderer Stelle noch eingehend gewürdigt werden [59]).

---

[56]) Corset-Specialist ... Nr. 15 vom 26. 7. 1934.

[57]) „Holland als Abnehmer von Korsetts“, in: Corset-Specialist ... Jahrgang 1934 Nr. 4, S. 108.

[58]) Vgl. Arnsen, A., Holland als Absatzgebiet für Korsetts, in: Corset-Specialist ... Jahrgang 1935 Nr. 6, S. 89.

[59]) Vgl. S. 195 ff. dieser Arbeit.

D. Die Absatzpolitik

1. Die allgemeinen Maßnahmen zur Förderung des Absatzes

a) Die Preispolitik.

aa) Die Aufgabe.

Die Hauptaufgabe der Preispolitik ist, den Betrieb in den Zustand der Vollbeschäftigung zu bringen, um dadurch eine optimale Kostengestaltung zu erzielen. Ein Betrieb ist dann vollbeschäftigt, „wenn alle seine Betriebswerte vollkommen gleichwertig für Produktion oder Umsatz in Anspruch genommen sind, ohne daß ein einziger Teil überanstrengt wird oder unterbeschäftigt ist. Nur sehr genaue Abstimmung aller Betriebsteile auf eine bestimmte Normalbeschäftigung ermöglicht es, diesen Punkt zu erreichen“ [60]). An ihm ist der Betrieb mit den geringsten Kosten pro Stück belastet. Auf ihnen muß der Betrieb also seine Preispolitik aufbauen, wenn er die für eine rentable Betriebsführung notwendige Normalbeschäftigung erreichen will. Ist der Betrieb unterbeschäftigt, so muß die Preispolitik darauf abzielen, durch Senkung der Preise die Produktion zu vermehren, bis der optimale Beschäftigungsgrad wieder erreicht wird. Bei Ueberbeschäftigung hingegen soll sie durch Erhöhung der Preise die Produktion verringern. Die Preispolitik hat also die Aufgabe, den Beschäftigungsgrad und damit auch die Kostengestaltung des Betriebes zu regeln. Die Grenzen der Preispolitik sind bei Preiserhöhung vor allem die Bedürfnisschätzungen der Konsumenten, bei Preisermäßigung die Kosten der Produkte und ihrer Kostenteile [61]). Da es in der Fertigwarenindustrie im allgemeinen keine einheitlichen, festen Marktpreise gibt, bildet die Selbstkostenrechnung in der Regel eine der wichtigsten Grundlagen für ihre Preispolitik. Schmalenbach sagt über die Verhältnisse in der Fertigwarenindustrie [62]): „Hier sind die Erzeugnisse gewöhnlich ungemein verschieden, man stellt in einem Betrieb unzählige, nach Form, Größe und äußerer Ausstattung verschiedene Waren her. Feste und bekannte Marktpreise gibt es gewöhnlich für sie nicht, so daß der Selbstkostenrechnung die Aufgabe zufällt, den erzielbaren Preis bestimmen zu helfen.“ Die hier von Schmalenbach erwähnte Vielzahl und Verschiedenheit der Produkte in der Fertigwarenindustrie tritt auch in hohem Maße bei der Korsettindustrie in Erscheinung. Dies verhindert neben den Saison- und Modeeinflüssen die Bildung eines festen Marktpreises. Der Korsettfabrikant kann infolgedessen im

[60]) Schmidt, F., Kalkulation ... a.a.O. S. 121.
[61]) Schmidt, F., Kalkulation ... a.a.O. S. 115.
[62]) Schmalenbach, E., Grundlagen ... a.a.O. S. 105.

allgemeinen nur durch Vergleich seiner Produkte mit ähnlichen Konkurrenzfabrikaten feststellen, ob sein Preisniveau richtig liegt; außerdem kann er dann noch an der Entwicklung seines Absatzes sehen, ob er mit seinen Artikeln konkurrenzfähig ist.

bb) Die Preispolitik der Unternehmung.

Zu beachten ist, daß, worauf Schmidt eindringlich hinweist, die Preispolitik nicht lediglich auf die Preisfestsetzung gerichtet sein soll, sondern auch auf die Bestimmung der zu produzierenden Menge. Tatsächlich ist der Preis nicht eine Größe, die von den Fabrikanten einseitig festgesetzt werden kann, sondern er ist ein Produkt aus den auf dem Markte wirksam werdenden Faktoren. Hier ist bekanntlich Angebot und Nachfrage für die auf dem Markte herrschende Tendenz maßgebend. Da die Nachfrage eine Größe ist, die von außerbetrieblichen Faktoren abhängt, also auch nicht durch betriebliche Maßnahmen beeinflußt werden kann, bleibt als Mittel der Beeinflussung der Preisgestaltung nur die Bestimmung der Höhe des jeweiligen Angebotes. Jede preispolitische Maßnahme hat also die Höhe der auf dem Markte als Angebot in Erscheinung tretenden Produktenmenge in Betracht zu ziehen. Sie hat darüber hinaus dieses Angebot selbst zu regeln.

Da aber jeder Produzent unabhängig von seinen Konkurrenten seine Erzeugnisse herstellt, ist zu fragen, wie ohne Verständigung die der jeweiligen Nachfrage entsprechende Produktenmenge ermittelt werden soll. Dies ist ohne weiteres dann erreichbar, wenn alle Fabrikanten eine richtige Preispolitik treiben. Die Handhabe hierzu bietet ihnen das Rechnungswesen. Es war schon an anderer Stelle darauf hingewiesen worden, welche Bedeutung eine gute Selbstkostenrechnung hat. Für die Preispolitik ist eine exakte Kalkulation besonders wichtig, denn nur mit ihrer Hilfe ist der Unternehmer fähig, sich ein Bild über die jeweilige absatzpolitische Lage zu machen. Das Barometer hierfür ist die als Differenz zwischen den Produktionskosten und den Verkaufspreisen sich ergebende Gewinnspanne. Sobald die Selbstkostenrechnung eine übernormale Gewinnmarge anzeigt, ist dies ein Zeichen dafür, daß Nachfrage auf dem Markte vorhanden ist, die noch befriedigt werden kann. Es ist also in diesem Falle eine Vermehrung der Produktion gerechtfertigt.

Andererseits bedeutet ein Sinken der Gewinnspanne unter das normale Maß, daß ein Ueberangebot in dem betreffenden Artikel vorhanden ist; es müßten deshalb die Unternehmungen eine Produktionseinschränkung vornehmen. Sofern alle Unternehmer demgemäß handeln, tritt eine Verknappung des Angebotes ein, die dafür sorgt, daß der Preis in seine normale Lage zurückkehrt.

Allerdings muß man sich darüber klar sein, daß es bis zur Erreichung einer solchen Preispolitik noch einer intensiven markttechnischen Schulung der Unternehmer bedarf. Bisher sind alle noch auf einen möglichst großen Absatz eingestellt, und wenn dann als Folge der Ueberproduktion Verkäufe zu Unterselbstkostenpreisen stattfinden müssen, werden verbandliche Maßnahmen getroffen, die das Uebel beseitigen sollen, ohne es aber an der Wurzel anzufassen. Deshalb haben alle diese Regelungen nur einen halben oder gar keinen Erfolg aufzuweisen.

Damit ist gleich eingangs der größte Mangel der Preispolitik in der Korsettindustrie aufgedeckt. Alle Bemühungen richten sich auf die Preishöhe unter Vernachlässigung der Produktenmenge. Sie baut weiterhin auf eine Selbstkostenrechnung auf, welche die an sie zu stellenden Forderungen nicht voll erfüllen kann.

Es wird nun im folgenden dargestellt, auf welche Weise die Preisfestsetzung von den Unternehmungen der Korsettindustrie vorgenommen wird; daran anschließend werden die verbandlichen Bemühungen zur Erzielung eines besseren Preisniveaus wiedergegeben, und zuletzt wird außerdem auf die staatlichen Maßnahmen einzugehen sein, die zur Folge haben, daß die Unternehmungen in ihren Entschließungen nicht mehr unabhängig sind.

Der Verkauf der Erzeugnisse wird in der Korsettindustrie auf Grund von Preislisten vorgenommen, welche jedoch nur in die Hände der Reisenden und Vertreter gelangen. Da in jeder Saison die Kollektion fast vollkommen neu zusammengestellt wird, müssen auch für jede Saison neue Preislisten aufgestellt werden. Die Preisfestsetzung vor Beginn der Saison ist eine sehr schwierige Aufgabe. „Der für eine Ware verlangte Preis soll so hoch gegriffen werden wie möglich und doch so niedrig, daß man diejenigen Bestellungen, die man erlangen will, erlangt“ [63]). Mit Hilfe eines beweglichen Gewinnzuschlages hat sich der Unternehmer dabei nach Schmalenbach an den erzielbaren Marktpreis „heranzufühlen“. Die richtige Preisfestsetzung kann daher nur auf Grund einer möglichst genauen Absatzanalyse vorgenommen werden. Auf deren Genauigkeit muß der Korsettfabrikant großen Wert legen; denn wenn er einmal seine Verkaufspreise festgesetzt hat, so kann er sie während der Saison nur sehr schwer wieder verändern, da dies eine Vertrauensstörung bei der Kundschaft zur Folge hat. — Die Preisliste, die, wie schon erwähnt, nur für die Vertreter und die Reisenden bestimmt ist, enthält vielfach verschiedene Preisabstufungen für jeden Artikel, da die meisten Korsettfabriken eine Differenzierung der Preise nach den Abnehmern vor-

63) Schmalenbach, E., Grundlagen ... a.a.O. S. 107.

nehmen. Diese erfolgt nach der Art des Geschäftes, wobei Bonität und Größe des Bedarfes eine gewisse, allerdings untergeordnete Rolle spielen.

Bei der Preispolitik der Korsettindustrie müssen grundsätzlich zwei Richtungen voneinander unterschieden werden. Es besteht nämlich ein deutlich sichtbarer Unterschied zwischen der Preispolitik derjenigen Betriebe, die sich mit der Herstellung von Artikeln des besseren Genres und von Spezialartikeln befassen, und der Preispolitik der Unternehmungen, die nur Stapelware und billigen Mittelgenre herstellen.

aaa) Die Preispolitik bei Qualitätswaren.

Bei den Betrieben der Korsettindustrie, die vornehmlich Artikel des besseren Genres herstellen, tritt die Preisfrage bei der Absatzpolitik nicht so sehr in den Vordergrund wie bei den Produzenten von Artikeln der billigeren und mittleren Preislagen. Beim besseren Genre sind es vor allen Dingen die Eleganz, der Schnitt und die gute Paßform des Artikels, die den Preis bestimmen [64]). Hat eine Firma irgend einen neuen, von der Modeentwicklung begünstigten Artikel herausgebracht, so kann sie für diesen oft eine ziemlich hohe Gewinnspanne erzielen, bei einem anderen Artikel jedoch, der in Schnitt und Farbe vielleicht nicht ganz der inzwischen eingetretenen Moderichtung entspricht, wird sie in vielen Fällen kaum wieder ihre Selbstkosten ersetzt erhalten. Wegen der starken Modeabhängigkeit der Artikel des besseren Genres werden daher oftmals Preise erzielt, die wesentlich über die sonst üblichen hinausgehen [65]).

Da die Produzenten trotz ständiger Beobachtung ihres Absatzmarktes die Entwicklung der Mode nicht sicher im voraus einschätzen können, müssen sie sich irgendwie gegen ihre unvorherzusehenden Veränderungen schützen. Dies geschieht in der Praxis vor allem durch einen Risikozuschlag, der in den Preis der Ware einkalkuliert wird und dazu dienen

[64]) „One of the most important features regarding our merchandising plan is that price is secondary, that style, fit and comfort come first." The Corset ... November 1933, S. 96.

[65]) Vgl. hierzu Schiermeyer, G., Die Mode als betriebswirtschaftliches Problem. Diss. Jena 1930, S. 76: „Diese nur einer ganz beschränkten Käuferschicht möglichen Preise entstehen losgelöst von den Kosten."
Vgl. ferner Wittkowski, E., Kostenrechnung und Kostengestaltung in der Berliner Damenkonfektion. Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, S. 455: „Die Kosten sind für Preisbildung und Geschäftserfolg nur beschränkt maßgebend. Infolge der ausschlaggebenden Rolle der Mode wird die Musterung zum wichtigsten Moment der Preisbildung."

soll, die aus dem Moderisiko entstehenden Verluste zu decken. Im allgemeinen wird diese Risikoprämie mit dem Gewinn zusammengefaßt. Da das Risiko bei den teuersten Artikeln am größten ist, werden diese Artikel auch mit den höchsten Zuschlägen belastet, bei billigeren Artikeln genügt ein geringerer. In einer befragten Unternehmung des besseren Genres beträgt der Mindestzuschlag für Gewinn, Zinsen und Risikoprämie 15 % auf die Selbstkosten und steigert sich dann bei den teuersten Artikeln bis zu 30 % der Selbstkosten.

Bei Markenartikeln kommt es häufig vor, daß der Preis einen Maßstab für die Wertschätzung des Konsumenten bildet. In besonderem Maße gilt dies für Artikel, deren realen Wert der Konsument nicht zu bestimmen vermag; er schließt dann vielfach von einem höheren Preis auf eine bessere Qualität [66]). Diese Tatsache wird der Produzent von Markenartikeln in seiner Preispolitik mit in Erwägung ziehen müssen. Vor allem die Fabrikanten der teueren Markenartikel werden sich daher bemühen, ihre Preise möglichst konstant zu halten, um bei der verhältnismäßig kleinen, wohlhabenden Käuferschicht, die für die Abnahme ihrer Artikel in Frage kommt, nicht durch eine Preissenkung den Anschein der Qualitätsverschlechterung zu erwecken, wodurch höchstwahrscheinlich die Nachfrage nach ihren Artikeln sinken würde.

Für die Markenartikel der Korsettbranche werden von den Produzenten im allgemeinen keine festen Verkaufspreise vorgeschrieben. Im Laufe der letzten 10 Jahre sind jedoch auch eine ganze Reihe von Markenkorsettfabrikanten dazu übergegangen, feste Detailverkaufspreise vorzuschreiben. Voraussetzung hierzu ist, daß die Fabrikanten eine regelmäßige Publikumsreklame für diese Artikel durchführen. Sie gehen bei der Preisfestsetzung meist in der Weise vor, daß sie nur einige wenige Preisgruppen bilden, in denen sie dann jeweils mehrere gangbare Modelle zusammenfassen. (So bietet z. B. eine Firma ihre Hüftformer und Corselets in den folgenden 3 Preislagen an: RM 3,90, 5,90 und 7,90. Eine andere Firma führt Korsettartikel in folgenden Preislagen: RM 4,75, 6,75, 9,75, 12,75 und 18,75). Der Zweck der Festpreise ist wohl vor allem, die Wertschätzung des Konsumenten für einen bestimmten Artikel nicht unter ein gewisses Preisniveau fallen zu lassen, indem man durch die festen Verkaufspreise Unterpreisverkäufe des Einzelhandels verhütet. Andererseits sucht man aber auch durch die Einführung von vorgeschriebenen Detailverkaufspreisen einer Ueberhöhung der Preise im Einzelhandel entgegenzutreten, die einer Absatzerhöhung im Wege stehen könnte.

---

[66]) Vgl. Pollert, E., a.a.O., S. 38.

Die Festpreispolitik birgt aber auch große Gefahren in sich. Ein Betrieb, der vorwiegend mit Fachgeschäften arbeitet, wird sich die Einführung von Festpreisen sehr überlegen müssen, wenn er nicht Gefahr laufen will, einen Teil seiner Kundschaft zu verlieren; denn die Fachgeschäfte stehen der Einführung von Festpreisen häufig sehr ablehnend gegenüber. Findet z. B. ein Modell nicht in dem erwarteten Maße Anklang bei den Konsumenten, so wirkt für die Fachgeschäfte ein starres Festhaltenmüssen am Preis außerordentlich absatzerschwerend; der Lagerumschlag leidet darunter und damit auch die Rentabilität des Geschäftes. Hinzu kommt noch, daß bei vielen dieser preisgebundenen Markenartikel die Verdienstspanne des Händlers (es werden meist 25 bis $33^1/_3$ % Rabatt vom Verkaufspreise gewährt) im Verhältnis zu den hohen Unkosten des Fachgeschäftes zu niedrig angesetzt ist, der Einzelhändler also an diesen Artikeln nur sehr wenig oder gar nichts verdient [67]). Er hat daher am Verkaufe dieser Waren kein besonderes Interesse und wird sie häufig nur der Vollständigkeit seines Sortimentes halber führen, wenn er nicht ganz auf sie verzichtet.

Bei den Kauf- und Warenhäusern haben sich die preisgebundenen Markenartikel ziemlich gut eingeführt. (In der Korsettabteilung eines süddeutschen Warenhauses beträgt ihr Anteil ca. 25 % des Gesamtumsatzes).

Bei den teueren Markenartikeln, die in der Hauptsache nur von Fachgeschäften geführt werden, findet man nur selten vorgeschriebene Preise. Man überläßt hier dem Einzelhändler das Recht der Preisfestsetzung, vor allem wohl auch deshalb, weil in den höheren Preislagen nur verhältnismäßig geringe Quantitäten zum Verkauf gelangen. Ausnahmsweise werden bei diesen Artikeln Mindestpreise vorgeschrieben; nach oben wird der Preisfestsetzung jedoch meist keine Grenze gesetzt.

Bei Korsettartikeln, die unter Gebrauchmuster- oder Patentschutz stehen, nehmen die Produzenten eine gewisse Monopolstellung ein. Sie können die Angebotsmenge bestimmen und haben dadurch auch bis zu einem gewissen Grade die Preisgestaltung in der Hand. Bei der Preisfestsetzung für diese Artikel muß sich der Produzent jedoch immer bewußt sein, daß es in den meisten Fällen nicht der höchtserzielbare Preis ist, der den erreichbaren Höchstgewinn ergibt; denn zu diesem Preise wird die Absatzmenge nur sehr gering sein [68]). Kann er durch Ermäßigung seiner Preise die Absatzmenge vergrößern, so wird er bis zur Erreichung des Punktes der Vollbeschäftigung auch seine Herstellungs-

[67]) Vgl. Textil-Woche, 26. Jahrgang. Nr. 40 vom 5. 10. 1934.

[68]) Vgl. Schmidt, F., Kalkulation... a.a.O. S. 126.

kosten beträchtlich senken können. Wie weit er dies tun kann, ersieht er am besten aus der Gegenüberstellung der bei verschiedenen in Betracht kommenden Produktionsmengen sich pro Stück ergebenden Kostengestaltung mit dem erzielbaren Verkaufspreise [69]).

Daß die Unternehmungen der Korsettindustrie in den letzten Jahren eine elastische Preispolitik getrieben und den Preis ihrer Produkte der jeweiligen Marktlage angepaßt haben, geht aus der nachfolgenden Uebersicht hervor. Bei der Tabelle handelt es sich um die Darstellung der Preisgestaltung von Markenartikeln.

Preisentwicklung für Korsettartikel
(Markenware)

			RM
Durchschnittspreise für Hüftformer:	1930	=	11.71
	1931	=	10.69
	1932	=	7.60
	1933	=	7.70
	1934	=	7.68
Durchschnittspreise für Corselets:	1930	=	15.98
	1931	=	14.90
	1932	=	10.06
	1933	=	8.19
	1934	=	7.90
Durchschnittspreise für Büstenhalter:	1930	=	3.67
	1931	=	2.81
	1932	=	2.28
	1933	=	2.27
	1934	=	2.07

bbb) Die Preispolitik bei Stapelwaren.

Wesentlich anders als bei den Artikeln des besseren Genres liegen die Verhältnisse bei den Waren des Stapel- und Mittelgenres. Diese Artikel sind im Laufe der Zeit immer mehr zu Massenbedarfsartikeln geworden, deren Absatzfähigkeit in hohem Maße von ihrer Billigkeit abhängt.

Während früher durch die große Zahl der beschäftigten Heimarbeiter die Produktionskosten überwiegend proportional waren und die

[69]) Vgl. Schmidt, F., Kalkulation... a.a.O. S. 128.

Produktion verhältnismäßig leicht den Schwankungen des Bedarfes angepaßt werden konnte, ist der Stapelwarenindustrie diese Anpassungsfähigkeit heute fast vollständig verloren gegangen. Durch Erweiterung der Anlagen, durch Hereinziehung von Heimarbeitern in die Fabrik, durch Anschaffung von Spezialmaschinen und in einigen Fällen sogar durch die Einführung von Fließbandanlagen in der Näherei[70]) haben sich in fast allen Betrieben die Kosten der Betriebsbereitschaft beträchtlich erhöht. Wegen der stark gestiegenen fixen Kosten sind die Betriebe heute auch in weit höherem Maße als früher gezwungen, mit Hilfe einer richtig betriebenen Preispolitik für einen Auftragseingang zu sorgen, der ihnen das ganze Jahr hindurch eine möglichst gleichmäßige Beschäftigung gewährleistet. Diese suchen die Korsettfabriken dadurch zu erreichen, daß sie ihren Großabnehmern (Großisten, Kauf- und Warenhäusern, ausländischen Importeuren u. s.w.) durch Preisvergünstigungen bzw. durch Schaffung besonders billiger Gelegenheitsposten den Anreiz zu zeitiger Disposition und Warenabnahme geben. Die Großabnehmer werden zu dieser jedoch nur dann veranlaßt werden können, wenn die Spanne zwischen dem herabgesetzten Preis und dem Normalpreis so groß ist, daß sie ihnen nach Abzug der erhöhten Zins- und Lagerkosten und einer Risikoprämie für das erhöhte Moderisiko noch die Erzielung eines höheren Gewinns ermöglicht, als dies beim normalen Verlauf möglich gewesen wäre.

Faßt man das Gesagte noch einmal kurz zusammen, so kann man feststellen, daß in der Korsettindustrie die Selbstkosten als Preisbildungsfaktor nur bei den billigeren Massenartikeln des Stapel- und billigen Mittelgenres den Verkaufspreis bestimmen. Bei vielen Korsettartikeln jedoch, und insbesondere bei denen des besseren Genres, sind die Selbstkosten für die Preisbildung nicht immer von allein ausschlaggebender Bedeutung[71]). Die Preisbildung bei den Artikeln des besseren

[70]) Vgl. Textil-Woche Nr. 42 vom 16. 10. 1931.

[71]) Vgl. Mundorf, R., Besonderheiten bei der Prüfung von Konfektionsbetrieben, in: Der Wirtschaftsprüfer, 3. Jahrg. Berlin 1934, Heft 4 vom 28. 2. 1934, S. 73: „Man kann wohl in der Konfektion kalkulieren und man kalkuliert auch, aber man soll sich nicht einbilden, daß eine Konfektionskalkulation irgendwie etwas mit einer Industriekalkulation gemein hat, und man soll sich nicht einbilden, daß die Kalkulation den Preis der Ware bestimmt. Im Konfektionsbetriebe gibt die Kalkulation fast immer nur Annäherungswerte für die Preisbildung...."

Genres hängt einerseits von ihrer modischen Neuheit[72]) und ihrer Paßform ab, andererseits spielt auch die Kaufkraft der Konsumenten eine Rolle. Den Grad der Absatzfähigkeit bestimmt bei diesen Artikeln in der Hauptsache die vom Unternehmer einzuschlagende Preispolitik.

ccc) Die Frage der Unterselbstkostenverkäufe.

In der sogenannten „stillen" Zeit zwischen den einzelnen Saisonen hat der Unternehmer die Wahl zwischen Weiterbetrieb oder zeitweiser Stillegung eines Teils seines Betriebes. Zum letzteren wird der Korsettfabrikant sich nur sehr schwer oder überhaupt nicht entschließen können: er wird vielmehr alles daran setzen, seine eingeschulten Arbeitskräfte bis zum Beginn der neuen Saison durchzuhalten. Theoretisch müßte er nun versuchen, durch Heruntergehen bis zur Preisuntergrenze möglichst viele Aufträge zu erlangen. Er könnte sich dabei mit einem Preise begnügen, der die proportionalen Stückkosten abzüglich der Zusatzkosten für Stillstand und Wiederingangsetzung deckt[73]).

Zu der Frage der Preisuntergrenze hat Schulz[74]) Stellung genommen. Nach ihm ist der Begriff „Preisuntergrenze" nicht eindeutig bestimmt, sondern es kommt auf die Zwecke an, für welche die unterste Preisgrenze gelten soll. Die wichtigste Art ist die, welche anzeigt, wann eine Produktion nicht mehr wirtschaftlich ist; es ist also diejenige, die auch für die vorliegende Untersuchung von Interesse ist. Sie wird von Schulz die „effektive Preisuntergrenze" genannt. Auf die eingehenden Ueberlegungen zur rechnerischen Auffindung der jeweiligen Preisuntergrenze kann hier nicht eingegangen werden, es sei vielmehr auf die Arbeit von Schulz verwiesen. Für die Errechnung sind nicht nur die ersparten proportionalen und fixen Kosten von Bedeutung, sondern, was leicht übersehen wird, auch die Stillstandskosten und die des Wiederanlaufs. Das Schulz'sche Ergebnis stellt sich in einer mathematischen Formal dar, die von Hellauer wie folgt beschrieben wird[75]): „Die

---

[72]) Vgl. Wittkowski, E., Konjunktur, Saison und Mode, a.a.O. S. 361: „Sie (die Mode) ist wirklich Gesetz für Produzenten und Konsumenten, und so ist sie wirtschaftlich das erste und wichtigste Kriterium, das vor Qualität, Preiswürdigkeit und anderen Momenten, über die Absatzfähigkeit und damit über den Erfolg der wirtschaftlichen Tätigkeit in der Konfektion entscheidet."

[73]) Schmidt, F., Kalkulation ... a.a.O. S. 135.

[74]) Schulz, C. E., Das Problem der Preisuntergrenze. Berlin 1928.

[75]) Hellauer, J., Kalkulation. Berlin und Wien 1931, S. 131.

Preisuntergrenze ist gleich den zu ersparenden variablen und fixen Kosten; die letzteren vermindert um die besonderen Stillstands- und die Anlaufskosten und geteilt durch die Zahl der in Frage stehenden Leistungseinheiten."

Ein Teil der in der Vergangenheit von der Korsettindustrie getätigten Unterpreisverkäufe war sicher darauf zurückzuführen, daß infolge des sehr erschwerten Exports mancher Produzent gezwungen war, für seinen Exportausfall im Inland neue Abnehmer zu suchen. Infolge der starken Konkurrenz auf dem Inlandsmarkte konnte er mit diesen neuen Abnehmern nur durch niedrigste Preisstellung ins Geschäft kommen [76]).

Die Verkäufe unter Selbstkostenpreis sind in der Korsettbranche aber nicht nur ausnahmsweise getätigt worden bzw. auf die Zeit der Absatzstockung beschränkt geblieben. Durch das Vorgehen einiger Unternehmer, die um jeden Preis verkauften, wurde nämlich auch in Zeiten gesteigerter Nachfrage durch Schleuderverkäufe das Preisniveau erheblich heruntergedrückt. Das Vorgehen dieser meist kleineren Unternehmungen weist darauf hin, daß sie nicht kalkulieren konnten und sich infolgedessen bei der von ihnen eingeschlagenen Preispolitik überhaupt nicht bewußt waren, daß sie ihre Substanz verschleuderten. Wenn auch der Umsatz dieser Unternehmungen nicht sehr groß war, so haben sie doch durch falsche Preispolitik den Markt sehr beunruhigt. Aber auch größere Unternehmungen haben, um ihre kapitalschwächere Konkurrenz aus dem Felde zu schlagen, zeitweise für manche Artikel die Preise unterboten, wodurch sie ein Abgleiten des Preisniveaus mit verschuldet haben.

---

[76]) Ueber ähnliche Verhältnisse in den 90er Jahren berichtet ein Göppinger Korsettfabrikant im „Gewerbeblatt aus Württemberg" (Nr. 29 vom 20. 7. 1895). Er schreibt darin folgendes über die damalige Lage der Korsettbranche: „Die gegenwärtig sehr ausgedehnte Fabrikation genähter Korsetts hat, trotzdem der Konsum hierin bedeutend gewachsen ist, einen sehr schweren Stand Durch die von verschiedenen Ländern eingeführten Schutzzölle, wodurch daselbst allenthalben Korsettfabriken entstanden, wurde die Ausfuhr darin teils sehr erschwert, teils unmöglich gemacht. Die Folge davon ist, daß unsere deutschen Korsettfabriken zum größten Teil nur auf das heimische Absatzgebiet angewiesen sind; und werden die Preise dadurch sehr gedrückt, wozu noch der große Uebelstand hinzutritt, daß viele Fabrikanten nur ganz geringe Ware auf den Markt werfen und so die Branche empfindlich schädigen."

cc) Die Preispolitik des Verbandes.

Da die Verkäufe zu Schleuderpreisen im Laufe der Zeit einen immer größeren Umfang annahmen und eine Bekämpfung derselben durch den einzelnen Unternehmer vollkommen aussichtslos war, befaßte sich der „Zentralverband Deutscher Korsett-Großfabrikanten E. V." im Interesse der gesamten Branche eingehend mit der Frage einer wirksamen Bekämpfung der Unterpreisverkäufe. Man wollte zunächst einmal versuchen, für diejenigen Artikelgruppen, die am meisten unter der Preisschleuderei zu leiden hatten, nämlich für Büstenhalter und Strumpfhaltergürtel, feste Mindestpreise für den Verkauf vorzuschreiben, wie dies z. B. in der Strumpfindustrie geschehen ist [77]). Dieser Versuch scheiterte jedoch daran, daß die starke Abhängigkeit der Korsettartikel von der Mode, ihre große Anzahl und ihre Verschiedenartigkeit in Form und Qualität eine einheitliche Preisfestsetzung nicht zuließen.

Da sich also die Einführung vorgeschriebener Mindestpreise für bestimmte Korsettartikel nicht durchführen ließ, mußte der Verband nach anderen Maßnahmen zur Unterbindung der Preisschleuderei suchen. Nach einem Beschluß des Verbandes dürfen die Mitgliedsfirmen in Zukunft keinen Korsettartikel mehr verkaufen, auf dessen Erzeugnismaßkosten (Material + produktive Löhne) nicht mindestens ein Gemeinkostenzuschlag von 20 % vorgenommen wird. Diese Regelung hat auch für „Partiewaren" Geltung; doch ist hierbei gestattet, daß nachweisbar unkurante und unmoderne Stoffe zu herabgesetzten Preisen in die Kalkulation eingesetzt werden. Die Preisherabsetzung darf jedoch nicht unter 50 % des Anschaffungswertes heruntergehen. Artikel aus glatten, ungemusterten Stoffen sollen in der Regel nicht als „Partieware" verkauft werden, da anzunehmen ist, daß diese immer noch regulär abgesetzt werden können, weil sie in geringem Maße der Mode unterworfen sind.

Zur strengen Durchführung der vom Verbande getroffenen Regelung haben die Verbandsmitglieder untereinander eine gegenseitige Kontrolle auszuüben. Wenn ein Verbandsmitglied glaubt, einen Verstoß gegen die Preisvorschriften entdeckt zu haben, so hat es unter Einsendung eines Musters des beanstandeten Artikels dem Verbande davon Mitteilung zu machen. In solchen Fällen ist dann der Hersteller des betreffenden Artikels verpflichtet, seine Kalkulation dem Verbande einzureichen. An Hand dieser Kalkulation stellt dieser dann fest, ob der Artikel mit dem vorgeschriebenen Mindestzuschlag von 20 % auf die Erzeugnismaßkosten verkauft wurde. Außerdem läßt der Verband in den meisten Fällen durch mehrere Mitgliedsfirmen den beanstandeten Artikel nach-

[77]) Vgl. „Der Konfektionär" Nr. 6 vom 7. 2. 1934.

kalkulieren, um dadurch die Richtigkeit der angegebenen Löhne und Materialpreise feststellen zu können. In Zweifelsfällen werden die eingesetzten Materialpreise auch noch durch Anfrage bei einigen in Betracht kommenden Lieferanten kontrolliert. Zeigt sich bei der Nachprüfung der Kalkulation ein Verstoß gegen die Vorschriften des Verbandes, so wird der Hersteller der beanstandeten Ware durch den Verband bestraft.

Die vom Verbande zur Verhütung der Preisschleuderei getroffenen Maßnahmen bringen natürlich noch keine vollbefriedigende Lösung des Problems. Dazu ist der festgesetzte Zuschlag von 20 % auf die Erzeugnismaßkosten viel zu gering. Wohl kaum eine Korsettfabrik kann mit einem solch niedrig bemessenen Zuschlage auskommen. Trotzdem muß das Vorgehen des Verbandes unbedingt als ein beachtlicher Fortschritt gewertet werden, da dadurch den schlimmsten Auswüchsen der Preisunterbietung ein Ende bereitet wurde.

Es kann bezweifelt werden, ob dem Vorgehen des Verbandes ein durchgreifender Erfolg beschieden sein wird. Die Verhältnisse in der Korsettbranche sind so gestaltet, daß diejenigen Unternehmungen — es sind zumeist die Großbetriebe der Branche —, die infolge eines günstigen Standortes und eines vorteilhaften Großeinkaufes mit billigen Selbstkosten fabrizieren, noch dauernde Erweiterungen vornehmen. Dadurch nehmen sie den unter ungünstigeren Bedingungen arbeitenden Unternehmungen einen Teil ihres Absatzes weg. Solange die Großbetriebe ihre Preise auf Grunde einer richtigen Selbstkostenrechnung festsetzen und die Erweiterungen durch die Entwicklung der Gewinnspanne bei Berücksichtigung der Tageswertrechnung gerechtfertigt sind, läßt sich vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus kaum etwas hiergegen einwenden. Eine andere Frage ist es jedoch, ob vom gemeinwirtschaftlichen Standpunkt aus dieses Vorgehen gebilligt werden kann. Nach der heutigen Wirtschaftsauffassung ist diese Frage zu verneinen.

In diesem Zusammenhange dürfte es interessieren, festzustellen, welche Maßnahme die amerikanische Vereinigung der Korsett- und Büstenhalter-Hersteller angewandt hat, um die auch in USA. verschärften Wettbewerbsverhältnisse in geordnete Bahnen zurückzuführen.

Im Rahmen des National Industrial Recovery Act wurde dort ein „Kodex des ehrlichen Wettbewerbs für die Korsett- und Büstenhalterindustrie" erlassen [78]), der neben einer vermehrten Arbeitsbeschaffung dazu dienen soll „verderbliche Gepflogenheiten auszumerzen". Zu diesem Zweck sind eingehende Vorschriften erlassen worden, von denen in

[78]) Datiert vom 14. August 1933.

diesem Zusammenhange die Fragen der Preisberechnung behandelt werden sollen. Hierüber gibt der Kodex folgende Vorschriften:

„Um ehrlichen Wettbewerb zu sichern und zu verhüten, Waren unter Selbstkosten abzugeben:

1. Der Kodexbevollmächtigte soll eine Standardmethode zum Festsetzen der Selbstkosten ausfindig machen. Es soll über eine Methode das Urteil gesprochen werden, welche einen unlauteren Wettbewerb darstellt, Ware unter den Produktionskosten zu verkaufen. Kein Preiserlaß noch Rabatte irgendwelcher Art können auf Waren für Extraverkäufe gestattet werden.

2. Jede Person soll im eigenen Betrieb eine vollständige Spezifizierung und Selbstkostenzahlen über jedes Stück seiner Kollektion haben.

3. Jede Person kann den Preis jedes Stückes zu jeder Zeit ermäßigen, vorausgesetzt, daß dies dem Sinn des Kodex entspricht, daß man nichts unter den Produktionskosten verkauft. Es ist der Sinn dieses Paragraphen, daß der neue Preis dazu dienen soll, dem Kunden für Versand an oder nach dem Tage zugute zu kommen, an welchem der neue Preis in Kraft getreten und daß dieses nicht darum geschehen ist, um Skonti zu umgehen oder Valuta, Rabatte, Kommissionswaren zu verschleiern.

4. Wenn eine Serie nicht zum regulären Preis verkäuflich ist und sie ausrangiert werden soll, so darf eine Person den Preis ermäßigen, vorausgesetzt, daß sie den Kodex-Bevollmächtigten von ihrer diesbezüglichen Absicht verständigt unter Beifügung einer Aufstellung, wieviel Dutzend für den Verkauf verbleiben. Keine Serie die im Preis mit der Absicht, sie ausfallen zu lassen, ermäßigt war, kann wieder in die Kollektion zurückgenommen werden, nachdem der ermäßigte Preis in Kraft getreten ist."

Diese Bestimmungen lassen erkennen, daß man auch in den Vereinigten Staaten die Schleuderverkäufe dadurch zu unterbinden versucht, daß man einen Verkauf unter Selbstkosten untersagt. Die Produktionskosten sind auf jeden Fall die untere Grenze des Marktpreises, wobei nicht etwa starre Preise vorgesehen sind, sondern einer Senkung der Selbstkosten kann sich der Verkaufspreis jeweils anpassen.

Voraussetzung für das Funktionieren einer solchen Regelung ist, daß jeder Unternehmer seine Selbstkosten genau kennt. Deshalb wird auch hier nach einer „Standardmethode" der Kalkulation gesucht, die eine Festsetzung der Selbstkosten nach einheitlichen Gesichtspunkten gestattet. Weiterhin wird jeder Unternehmung zur Pflicht gemacht, über jedes Stück ihrer Kollektion spezifizierte Selbstkostenzahlen zu errechnen.

Ob die gewünschte Wirkung erreicht werden kann, hängt davon ab, wie die Betriebe ihre Selbstkostenrechnung zu gebrauchen verstehen. Man darf aber annehmen, daß der Zwang, sich dauernd mit den Selbstkosten zu beschäftigen, eine erzieherische Wirkung haben wird. Denn wenn eine Unternehmung feststellt, daß der Verkaufspreis für einen Artikel dauernd um die Selbstkosten pendelt, wird sie von sich aus die zu produzierende Menge einschränken und versuchen, sich auf eine besser rentierende, weil ihrer Kostengestaltung besser angepaßte Kollektion einzustellen. Dadurch kann man einer Gleichgewichtslage des Marktes allmählich nahe kommen.

dd) Die gesetzlichen Bestimmungen hinsichtlich der Preisfestsetzung.

Es ist noch darauf hinzuweisen, daß es seit Mitte des Jahres 1934 den Unternehmungen der Textilwirtschaft nicht mehr freisteht, Preispolitik nach eigenem Ermessen zu treiben.

Im Interesse der deutschen Wirtschaft, insbesondere dem der Konsumenten, erwies es sich als notwendig, die Preisentwicklung nicht mehr dem freien Wettbewerb zu überlassen, sondern ihr innerhalb bestimmter Grenzen Fesseln anzulegen. Es galt, wie dies Preiskommissar Dr. Gördeler in einer Rede vor der Presse ausgedrückt hat, „das Spiel der Kräfte im geordneten mit dem Wohle des Ganzen in Uebereinstimmung gebrachten Grenzen zu halten“ [79]). Es wurde aber der Preisbildung ein Spielraum gelassen, der soweit abgesteckt ist, daß eine elastische Marktpolitik noch im Rahmen des Möglichen liegt. Deshalb wurde davon abgesehen, starre Niedrigst- oder Höchstpreise festzusetzen; als wichtige Grundlage der Preisbildung hat nach wie vor die Selbstkostenrechnung zu gelten. Man kann darüber hinaus sogar sagen, daß jetzt erst die Selbstkostenrechnung die Bedeutung erhalten hat, welche ihr für die Preispolitik zukommen muß.

Die preispolitischen Maßnahmen, die in der Textilwirtschaft zu beachten sind, beziehen sich sowohl auf die Preisuntergrenze als auch auf die Fixierung des höchsten, noch zulässigen Preises.

Der erste Fall wird durch eine Verordnung geregelt, die für die gesamte Wirtschaft Gültigkeit besitzt, und die sich gegen eine Preisschleuderei richtet. Die Verordnung über Wettbewerb vom 21. Dezember 1934 sieht vor, daß Preisunterbietungen dann als strafbare Handlungen anzusehen sind, wenn dadurch der Gläubiger seinen Zahlungsverpflich-

[79]) Textil-Zeitung Nr. 267 vom 10. 11. 1934.

tungen nicht mehr nachkommen kann, die Schuldner also einen Verlust erleiden [80]).

„§ 1. 1. Wer unter unlauterer Ausnutzung seines Kredits oder böswilliger Nichterfüllung seiner Verpflichtung gegenüber dem Staate, der Gefolgschaft seines Betriebs oder seinen Gläubigern in gemeinschädlicher Weise Güter oder Leistungen zu Preisen anbietet, die seine Selbstkosten nicht decken können und den Anforderungen einer ordnungsmäßigen Wirtschaft widersprechen, wird mit Gefängnis und mit Geldstrafe in unbeschränkter Höhe oder mit einer dieser Strafen bestraft; die Strafverfolgung tritt nur ein, wenn der Schuldner seine Zahlungen eingestellt hat, oder wenn über sein Vermögen das Konkursverfahren selbst eröffnet worden ist" [81]).

Auch hier zeigt es sich, daß den Betrieben eine gewisse Freiheit gewährt wird. Nicht jeder Verkauf, der die Kosten nicht wieder hereinbringt, ist strafbar, sondern es muß sich um Verkäufe handeln, die, auf die Dauer durchgeführt, schließlich das Eigenkapital und Teile des Fremdkapitals aufzehren. Weiterhin ist anzunehmen, daß unter „Selbstkosten" diejenigen des betreffenden Betriebes gemeint sind und nicht die branchenüblichen [82]). Auch hier findet sich also die Notwendigkeit einer exakten Kalkulation: denn nur diese kann die Unternehmung vor Bestrafung schützen.

Die Regelung der oberen Preisgrenze für die Erzeugnisse der Textilindustrie brachte die Faserstoffverordnung vom 19. Juli 1934 [83]), die inzwischen in wichtigen Punkten mehrfach abgeändert wurde. Sie wurde erlassen, um einen Einfluß auf die Preisgestaltung für Textilien ausüben zu können, und sie hat die Aufgabe, den mit der Preisüberwachung beauftragten Organen eine Möglichkeit zu geben, unberechtigte Preiserhöhungen zu verhindern. Zu Beginn des Jahres 1934 war die Lage in Deutschland so, daß eine steigende Nachfrage, ausgelöst durch die Maßnahmen der Regierung, mit einer Verknappung der Rohstoffe zusammenfiel. Abgesehen davon, daß jeder konjunkturelle Aufstieg auch steigende Preise mit sich zu bringen pflegt, war zu erwarten, daß in diesem Falle die aufwärts gerichtete Preisbewegung besonders stark in Erscheinung treten würde. Dies mußte aber verhütet werden, weil jede Preissteigerung auf einem Gebiete bei im großen und ganzen gleichblei-

[80]) Vgl. Wolff, Strafbarer Unterselbstkostenverkauf in: Frankfurt. Zeitung Nr. 663 vom 30. 12. 1934.

[81]) Vgl.: Der Manufakturist, 58. Jahrg. Heft 1/2 vom 3. 1. 1935.

[82]) Vgl. Textil-Zeitung Nr. 5 vom 6. 1. 1935.

[83]) RGBl. I S. 713.

benden Einkommen bremsend auf den Absatz gewirkt hätte. Gleichzeitig — und das scheint der Kernpunkt der Preisverordnung gewesen zu sein — wäre eine Abschwächung der Bedarfsbefriedigung der Konsumenten erfolgt, die sich in doppelter Hinsicht nachteilig ausgewirkt hätte. Vom Standpunkt des Produzenten bedeutet nämlich jede Steigerung der Produktionsmenge eine Senkung der fixen Kosten pro Leistungseinheit. In dem Maße, wie die Beschäftigung der Vollbeschäftigung näherkommt, tritt eine Senkung der Selbstkosten, also bei gleichbleibenden Verkaufspreisen eine Steigerung der Gewinnquote ein. Jede Preiserhöhung hat eine Absatzstockung zur Folge, bringt also die umgekehrte Wirkung mit sich. In der Stabilhaltung der Preise lag also der Gedanke, nicht eine Preiskonjunktur, sondern eine Mengenkonjunktur hervorzurufen.

Für die Verbraucher bedeutete diese Preispolitik, daß die wichtige Versorgung mit Bekleidung auch den weniger kaufkräftigen Schichten gesichert blieb.

Die Bestimmung der Faserstoffverordnung, die sich auf die Preisregulierung bezieht, hat folgenden Wortlaut: „Es ist verboten, für rohe oder be- oder verarbeitete Faserstoffe (Textilien) im Inlandsverkehr höhere Preise zu fordern oder sich oder einem andern gewähren oder versprechen zu lassen, als der Verkäufer in der Zeit vom 1. bis 21. März 1934 bei Verkäufen, die nach Art, Güte und Menge vergleichbar sind, überwiegend erzielt hat“ [84]).

„Die Zeitspanne vom 1. bis 21. März ist deshalb gewählt worden, weil erstens bis zu diesem Zeitpunkt bereits ein normaler Preisausgleich gegenüber der Preisbildung in der Krisenzeit 1930/32 eingetreten war, und weil sich zweitens seit April 1934 bereits ein Anziehen der Preise auf Grund der ersten Anzeichen der Mengenkonjunktur bemerkbar machte“ [85]).

Um eine Erstarrung des Preisgefüges zum Schaden der Wirtschaft zu vermeiden, sind Bestimmungen in die Verordnung aufgenommen worden, die trotz der Fixierung der Preise auf den Märzstand eine Elastizität der Preisberechnung innerhalb gewisser Grenzen gestatten bzw. zur Pflicht machen. Die im März geltenden Preise sind nur die obere Grenze; sofern sich aus der Selbstkostenrechnung ein niedrigerer Verkaufspreis ergibt, ist dieser in Anrechnung zu bringen. Andererseits ist eine Ueberschreitung der Preisobergrenze nur dann gestattet, wenn Preissteigerungen der Rohstoffe und nicht vermeidbare Erhöhungen der sonstigen Selbst-

[84]) Dritter Teil § 14 der Verordnung.

[85]) Vgl. Thiemann, G., Die Praxis der Faserstoffverordnung. Berlin 1935. S. 33.

kosten eingetreten sind. Die hier in Anwendung kommenden Grundsätze sind in der Neufassung des Gesetzes vom 21. April 1935 eindeutig festgelegt worden. Es kann auf die einzelnen Bestimmungen in diesem Zusammenhange nicht näher eingegangen werden, wichtig sind vor allem diejenigen Vorschriften, die eine Abweichung von der bisherigen Handhabung der Selbstkostenrechnung gebracht haben. Darnach ist jetzt grundsätzlich verboten, die Rohstoffe nach dem Tagesbeschaffungspreis in die Kalkulation einzusetzen. Auch diejenigen Firmen, die sich bisher noch nach der Preisentwicklung für ausländische Rohstoffe richten durften, ist, nach der Neufassung, die Kalkulation nach dem Wiederbeschaffungspreis verboten. Als Begründung für diese Maßnahme wird vom Preiskommissar angeführt, daß die Kalkulation auf Basis der Wiederbeschaffungspreise preissteigernde Wirkung habe. Dies wird in einem Schreiben Goerdeler's an den Verband Deutscher Garngroßhändler ausdrücklich betont: „Ich habe bereits bei meinem Amtsantritt im November vorigen Jahres wiederholt erklärt und darauf hingewiesen, daß eine Preiserrechnung nach dem Wiederbeschaffungspreis in keinem Fall in Frage käme. Die gesamte Wirtschaft hat davon Kenntnis genommen und sich darauf eingerichtet. Es erübrigt sich, hier nochmals auf die preissteigernde Wirkung einer Preiserrechnung nach dem Wiederbeschaffungspreis einzugehen.“ [86])

In den Fällen, wo es sich „durch nicht zu vermeidende Umstände“ als notwendig erweist, infolge eines teueren Einkaufs von Rohstoffen, diese Tatsache in der Kalkulation zu berücksichtigen, ist es untersagt, die in Fabrikation und Handel üblichen Prozentzuschläge der Gemeinkosten und des Gewinns auf den erhöhten Materialeinstandspreis zuzuschlagen. Vielmehr ist nur der im Monat März in Uebung gewesene absolute Zuschlag in Ansatz zu bringen. Dadurch wird verhütet, daß die Preiserhöhung des Rohstoffes sich auch auf die Gemeinkosten und den Gewinn der Produkte fortsetzt, wodurch die Preiserhöhung des Materials im Verkaufspreis verstärkt zum Ausdruck käme.

An einem schematischen Beispiel soll dargestellt werden, wie in dem besprochenen Fall jetzt kalkuliert werden muß:

März-Kalkulation

Einkauf	RM 40.—
Gemeinkosten + Gewinnzuschlag 40 %	RM 16.—
Verkaufspreis	RM 66.—

[86]) Textil-Zeitung Nr. 56 vom 7. 3. 1935.

Neue Kalkulation

Einkauf	RM 50.—
Gemeinkosten + Gewinnzuschlag, absolut	RM 16.—
Verkaufspreis	RM 66.—

Ein gewisser Preisausgleich ist dadurch möglich, daß die Bildung von Mischpreisen gestattet ist. Was hierunter zu verstehen ist, besagt die Faserstoffverordnung § 17 Absatz 7 der Fassung vom 21. April 1935: „Waren gleicher Art und Güte, die nach den vorstehenden Bestimmungen zu verschiedenen Preisen verkauft werden müssen, dürfen zu einem Durchschnittspreis (Mischpreis) verkauft werden. Dieser Durchschnittspreis muß unter Berücksichtigung der Mengen ermittelt werden."

Wie dabei zu verfahren ist, soll an dem nachstehenden Beispiel verdeutlicht werden:

Alte Ware	200 m zu RM 2.— =	RM 400.—
Neue Ware	100 m zu RM 2.24 =	RM 224.—
	300 m =	RM 624.—
Mischwert	je m RM 2.08	

Diese Mischpreisbildung hat den Vorteil, daß sie eine größere Gleichmäßigkeit in der Preisentwicklung gewährleistet, also Preissprünge vermeidet.

Stärker noch greift die Mischpreisbildung in die Kalkulation dann ein, wenn, wie der Preiskommissar in einer seiner Richtlinien für die Textilindustrie empfohlen hat, bei der Berechnung darauf zu achten ist, daß genügend Ware in den niedrigerenPreisklassen bereitgestellt wird. Wie zu diesem Zweck die Kalkulation der Verkaufspreise zu handhaben ist, geht aus dem, den Richtlinien beigefügten Kalkulationsbeispiel hervor: [87])

Alte Kalkulation

100 Herrenhemden	zu RM 6.— =	RM 600.—
50 Herrenhemden	zu RM 10.— =	RM 500.—
	insgesamt	RM 1100.—

Neue Mischkalkulation

100 Herrenhemden	zu RM 5.— =	RM 500.—
50 Herrenhemden	zu RM 12.— =	RM 600.—
	insgesamt	RM 1100.—

[87]) Vgl. Frankfurter Zeitung Nr. 24 vom 13. 1. 1935.

Das bedeutet, daß die Preise der billigeren Ware zu Lasten der teureren herunterzusetzen sind. „Hier handelt es sich somit nicht um Mischpreise zwischen alter und neuer Ware gleicher Qualität, sondern um die Preismischung mehrerer Qualitätsstufen derselben Warengattung; im Grunde um einen Kalkulationsausgleich. Das Ziel ist dabei, die weniger kaufkräftigen Schichten zu begünstigen. Es soll also ein soziales Prinzip der Preisbildung eingeführt werden." [88])

Nicht zulässig ist, was für die Korsettindustrie besonders beachtet werden muß, die Bildung von Mischpreisen bei Markenartikeln. Der Reichskommissar hat darüber folgendes angeordnet:

> „Bei Markenartikeln hat eine Mischpreisbildung zu unterbleiben. Alte Ware ist zu alten Preisen zu verkaufen. Soweit der Fabrikant unbedingt genötigt ist, für neue Waren einen neuen Preis festzusetzen, bedarf dieser der Genehmigung. Die Genehmigung ist nur zu erwarten, wenn bei der neuen Preisfestsetzung die geltenden Bestimmungen berücksichtigt sind." [89])

Die Bestimmungen über die Preisüberwachung sind dazu berufen, Auswüchse auf dem Gebiete der Preisbildung zu verhüten. Sie sind aber andererseits nicht so eng gefaßt, daß der organische Wirtschaftsablauf eine Störung erfährt. Der Gesetzgeber hat in weitem Maße darauf Rücksicht genommen, daß Konsument und Produzent eine Einheit bilden, die nicht zum Schaden für den einen oder den anderen benachteiligt werden darf und kann. In diesem Sinne deckt sich die staatliche Preispolitik mit der richtig angewandten der Einzelunternehmung. Jeder Verstoß gegen ihre Grundsätze trägt eine Beunruhigung in den Markt hinein und wirkt von hier aus auf die Unternehmung zurück. In diesem Sinne ist der Forderung von Sternberg—Raasch zuzustimmen: „Industrie, Handel und Verbraucher müssen Hand in Hand arbeiten; das Gefühl und der Gedanke der Volksgemeinschaft müssen auch hier zum Ausdruck kommen. Dann ist auch die Erwartung berechtigt, daß die Textilversorgung des deutschen Volkes einen durchaus ruhigen und günstigen Verlauf nehmen wird." [90])

---

[88]) Kalkulationskontrolle als Mittel der Preispolitik. Frankfurter Zeitung Nr. 24 vom 13. 1. 1935.

[89]) Textil-Zeitung Nr. 40 vom 16. 2. 1935.

[90]) Sternberg-Raasch, R., Textilwirtschaft und Verbraucher. Völkischer Beobachter Nr. 43 vom 12. 2. 1935.

b) Die Werbung

Zu den absatzpolitischen Maßnahmen, die mit der Preispolitik in einem gewissen Zusammenhang stehen [91]), ist auch die Werbung zu rechnen. Sie hat den Zweck, den Absatz der Produkte zu erhöhen. Die Werbung kann von einer gesamten Branche gemeinsam betrieben werden und hat dann die Aufgabe, den Kreis der in Frage kommenden Abnehmer zu erweitern (Gemeinschaftsreklame); sie kann aber auch dazu dienen, einer Unternehmung innerhalb eines in einem bestimmten Zeitraum als konstant anzunehmenden Bedarfs einen möglichst großen Teil zu dessen Deckung zuzuführen (Einzelreklame).

Die Gemeinschaftsreklame, die in gewissen Branchen mit Erfolg durchgeführt worden ist, z. B. in der Schaumweinindustrie, Hutindustrie, Autoindustrie u. a. [92]), hat in der Korsettindustrie in der bekannten Form bisher noch keinen Eingang gefunden. Dafür ist vom „Zentralverband Deutscher Korsett-Großfabrikanten" eine Werbung durchgeführt worden, die, unter Vermeidung alles Reklamehaften, sich in Zeitungsartikeln an das in Frage kommende Publikum wendet, und die u. a. das Ziel verfolgt, die vielfach verbreiteten Bedenken einer Gesundheitsschädigung durch das Tragen von Korsetts zu zerstreuen. In einem Rundschreiben wurde vom Verband mitgeteilt, wie die Durchführung gestaltet werden sollte:

> „Wir beabsichtigen in der nächsten Zeit zum Zweck einer Steigerung des Absatzes für die Erzeugnisse der Korsettindustrie eine großzügige Werbung durchzuführen. Die Werbung, die jedes Reklamehafte vermeiden wird, wird in der Weise vorgenommen werden, daß den Redaktionen von Zeitungen, illustrierten Zeitschriften und Modeblättern fertige Aufsätze sowie Abbildungen über das Korsett kostenlos überlassen werden. Diese Art von Werbung, die vereinzelt auch schon von anderen Industriezweigen vorgenommen wurde, verspricht für jedes einzelne Unternehmen der Korsettindustrie eine beträchtliche Erweiterung der Absatzmöglichkeiten, zumal von der Werbung, die vollkommen neutral aufgemacht wird, mehr als 1200 Zeitungen usw. erfaßt werden und die Dauer der Werbung sich über mehrere Monate hin erstreckt."

---

[91]) Schmidt, F., Kalkulation ... a.a.O. S. 115.

[92]) Kupferberg, Ch. A., Neue Gemeinschaftsmaßnahmen der Schaumweinindustrie, in: Die Deutsche Werbung. 27. Jahrgang Nr. 14 vom September 1934, S. 443 ff.

Diese Aktion ist inzwischen zur Durchführung gelangt [93]). Welcher Erfolg damit erzielt worden ist, läßt sich rechnungsmäßig allerdings nicht feststellen, weil zuviel Komponenten auf den Absatz einwirken, sodaß eine einzelne Maßnahme überdeckt wird. In Kreisen der Korsettindustrie ist man der Meinung, daß die Auswirkung nicht sehr groß gewesen sei [94]).

Bei der Werbung der einzelnen Unternehmungen muß man zwei Arten unterscheiden. Es ist einmal die Reklame, die sich an den Handel wendet, und zum anderen diejenige, welche die direkte Verbindung mit dem Publikum sucht. Die erstere findet sich ausschließlich in Fachfblättern, letztere dagegen in vom Publikum viel gelesenen Zeitschriften. In diesem Falle sind es die Unternehmungen, welche ihre Erzeugnisse unter einer „Marke" verkaufen und hierdurch selbst eine Steigerung ihres Absatzes herbeizuführen suchen. Die Frage des Markenartikels und ihre Bedeutung für den Absatz ist in einer großen Reihe von Untersuchungen behandelt worden [95]), und sie hat gerade in letzter Zeit wieder erhöhte Bedeutung erlangt [96]). Es würde in diesem Rahmen zu weit führen, die vielseitigen Probleme auch nur andeutungsweise darzustellen, es muß vielmehr auf die umfangreiche Literatur verwiesen werden.

---

[93]) Vgl. als Beispiel: Die Frau von heute und das Korsett. Stadtblatt der Frankfurter Zeitung vom 10. 11. 1934.

[94]) Vgl. hierzu: Gemeinschaftliche Werbung, in: Frankfurter Zeitung Nr. 242 vom 14. 5. 1935.

[95]) Findeisen, F., Die Markenartikel im Rahmen der Absatzökonomik der Betriebe. Berlin 1924.
Beyerling, M., Die betriebswirtschaftlichen Probleme der Markenartikelindustrie. Diss. Köln 1931.
Fahrenbruch, W., Verkaufsbetrieb von Markenartikeln. Diss. Gießen 1927.
Koninski, J., Die Markenware und ihre Bedeutung für den Handel. Diss. Berlin 1931.
Pollert, E., Die Preisbildung bei Markenartikeln und ihre Beziehungen zur Absatzpolitik. Diss. Berlin 1930.

[96]) Vgl. „Der Markenartikel", Zeitschrift zur Förderung der Qualitätsware. Berlin 1934. Heft 1. „Die deutsche Fertigware", 7. und 8. Jahrgang. 1934 und 1935.
„Scherl's Informationen" 95./96. Juli/ugust 1933.
Die deutsche Werbung, 98 Oktober 1933. 27. Jahrgang 1934.

Es kann aber für die Betriebe der Korsettindustrie gesagt werden, daß diese schon relativ früh die „Markenware" eingeführt haben und daß diejenigen, welche sich auf eine geschickte Werbung verstanden und Qualitätsarbeit geliefert haben, einen großen Teil des Absatzes gewisser Artikel an sich ziehen konnten. „Korsetts und Büstenhalter sind Artikel, die individuellste Ausführung, Bedienung und Anwendung voraussetzen. Hier wird der Facheinzelhandel stets eine uneingeschränkte, ausschlaggebende Rolle zu spielen haben. Trotzdem haben auch auf diesem Gebiete Marken große Erfolge erringen können, unter der Voraussetzung, daß sie etwas Neuartiges und Außergewöhnliches in ihren Modellen anzubieten hatten. „Hautana" hat seiner Zeit einen der größten Markenerfolge zu verzeichnen gehabt; allerdings auch auf Grund einer umformenden und damals neuartigen Publikumspropaganda. Als dann andere in diesem Artikel ähnliche Wege gingen, war der Vorsprung bald ausgeglichen." [97])

Wenn man im allgemeinen von bestimmten „Marken" spricht, dann macht man stillschweigend die Voraussetzung, daß die Ware einer bestimmten Benennung auch immer wieder das gleiche Aussehen besitzt. Das ist aber in der Korsettindustrie nicht durchzuführen, weil Modeschwankungen eine Veränderung der Modelle von Zeit zu Zeit erforderlich machen. Die Tatsache, daß Material und Aussehen nicht gleich bleiben, tut, worauf Schäfer hinweist, der absatzwerbenden Kraft der Markenware keinen Abbruch. „In solchen Lagen hält sich der Käufer an das, was allein von einiger Beständigkeit sein kann: das ist die Herstellerfirma, deren Leistungen er aus früheren Einkäufen kennt." [98]) Eine gewisse Gefährdung des Qualitätsgedankens sieht Koninski darin [99]), daß verschiedene Qualitäten einer Ware unter derselben Marke zum Verkauf gestellt werden. Er weist z. B. auf Büstenhalter hin, bei denen unter der gleichen Marke verschiedene Stoffarten und innerhalb der „Stoffmarken verschiedene Qualitäten dazu noch in verschiedenen Formen und Größen" vertrieben werden. Dabei ist es nach seiner Ansicht unwichtig, daß neben der allgemeinen Hauptmarke jede Abart eine besondere Untermarke trägt, weil sie dem Publikum meist nicht bekannt ist.

Die Einführung von Markenartikeln hat in der Korsettindustrie nicht zu einer Entfremdung mit dem Einzelhandel geführt, vielmehr arbeiten

---

[97]) Markenartikel und Qualitätsmarken, in: Konfektionär. 50. Jahrg. Nr. 5 vom 30. 1. 1935.

[98]) Schäfer, E., Zur Analyse des Markenwesens, in: Die Deutsche Fertigware, 7. Jahrgang, Heft 3 1935.

[99]) Koninski, J., a.a.O. S. 9.

Industrie und Handel zur Förderung des Absatzes eng zusammen. Das kommt auch darin zum Ausdruck, daß verschiedene bekannte Firmen, die ausschließlich Markenartikel herstellen, auf Befragen erklärten, daß sie die Schaufensterreklame mit Hilfe von Büsten und Plakaten gegenüber derjenigen durch Inserate vorziehen. Die Schaufensterreklame hat den Vorzug, daß sie weniger kostspielig als das Inserat ist, ohne daß ihre zum Kauf anregende Wirkung gering geachtet werden darf. Der besondere Wert dieser Art der Werbung beruht darauf, daß die Ware selbst als Reklameobjekt dient. In dieser Beziehung erfüllt die Schaufensterreklame ihre Aufgabe in nahezu idealer Weise [100]).

Die enge Verbundenheit zwischen Industrie und Einzelhandel kommt auch darin zum Ausdruck, daß der Handel von sich aus für eine Verbreiterung der Absatzbasis wirbt. So hat in allerletzter Zeit eine großzügige Gemeinschaftswerbung für den Kauf von Korsettartikeln durch die Reichsfachgruppe „Korsettwaren" im Reichsbund des Textileinzelhandels eingesetzt, in deren Dienst sich auch Nichtmitglieder der Fachgruppe gestellt haben. Die Werbung geschieht durch die Verbreitung von Flugblättern, in denen auf die Vorzüge der Korsettspezialgeschäfte hingewiesen wird.

Ein weiteres Mittel, das der Anregung zum Kauf dienen soll, sind die von größeren Geschäften veranstalteten Korsett-Modeschauen.

Eine Zusammenarbeit von Industrie und Handel ist auch in anderer Weise festzustellen. So erhalten die Geschäfte die für die Schaufensterreklame notwendigen Büsten von den Fabrikanten zur Verfügung gestellt, und sie werden außerdem mit gut ausgestatteten, aufklärenden Broschüren und Prospekten versehen, die von hier aus in die Hand des Publikums gelangen. Nicht zulässig ist es dagegen, daß die Unternehmungen der Industrie den Verkaufsgeschäften zu ihrer Inseratenwerbung einen Zuschuß gewähren oder die Kosten derselben ganz decken. Dieses Verbot ist vom Verband ausgesprochen worden, weil eine große Anzahl weniger kapitalkräftiger Firmen nicht in der Lage ist, irgendwelche Zuschüsse zu gewähren.

Eine ähnliche Regelung findet sich aus dem gleichen Grunde auch in der amerikanischen Korsett- und Büstenhalterindustrie. Der bereits an anderer Stelle erwähnte „Kodex des ehrlichen Wettbewerbs" bestimmt: „Kein Fabrikant soll mehr als 50 % der Nettokosten für den vom Einzelhändler gebrauchten Raum für irgend eine Einzelhändlerreklame zahlen, die für sein Produkt gemacht wird. . . . Kein Fabrikant

[100]) Vgl. hierzu: v. Hartungen, Ch., Psychologie der Reklame. Stuttgart 1921, S. 217 ff.

soll irgendwelche Reklamezuschüsse geben, welche sich auf einen Spezialverkauf des Einzelhändlers beziehen. . . . Kein Fabrikant darf zu den Inseratkosten des Einzelhändlers beitragen, wenn derselbe das Produkt mehrerer Fabriken in einem einzigen Inserat vereinigt. Kein Fabrikant darf für irgend eine Reklame in irgend einem Blatte dem Einzelhändler etwas zahlen, wenn sie weniger als 12 mal im Jahre erscheint."

Die für die Werbung aufgewandten Kosten sind je nach Art der Reklame verschieden hoch. Von Markenartikelfabriken, die neben der Schaufensterwerbung noch diejenige in Zeitungen und Zeitschriften anwenden, wird angegeben, daß sich die Ausgaben für Werbung auf ungefähr 3—5 % vom Umsatz belaufen. Bei Unternehmungen, die keine Markenware fabrizieren, sich also auch nicht direkt an das Publikum wenden, dürfte der in Frage kommende Satz wesentlich niedriger sein.

Der Rahmen, in dem die Werbung zu geschehen hat, ist in dem über Wirtschaftswerbung vom 12. September 1933 festgelegt. In diesem Gesetz wurde gleichzeitig ein Werberat der deutschen Wirtschaft eingesetzt, dem die Reichsaufsicht über das gesamte Werbewesen übertragen wurde. Dadurch soll aber der gesunde Wettbewerb in der Werbung nicht unterbunden werden, vielmehr ist jeder in der Betätigung und Gestaltung seiner Werbetätigkeit frei, wenn die folgenden Hauptforderungen des Werberates beachtet werden [101]):

1. Die Werbung muß in Gesinnung und Ausdruck deutsch sein;
2. sie darf das sittliche Empfinden des deutschen Volkes, insbesondere sein religiöses, vaterländisches und politisches Fühlen und Wollen nicht verletzen.
3. Wer Wirtschaftswerbung ausführt, hat dabei als ehrbarer Kaufmann zu handeln.
4. Alle Angaben müssen klar und wahr sein und die Möglichkeit einer Irreführung vermeiden.
5. Die Werbung darf nicht in marktschreierischer Weise oder durch Uebertreibung verlocken, sie soll vielmehr in sachlicher Beweisführung die Vorteile der eigenen Leistung hervorheben; auch darf der Mitbewerber nicht herabgesetzt werden.

„An die Stelle der bisherigen Freiheit, die hier Planlosigkeit bedeutete, ist der Grundsatz getreten, daß die Werbung in sachlicher Beweisführung die Vorteile der eigenen Leistung hervorzuheben habe.

[101]) Vgl. Junckerstorff, K., Neues Recht in der Wirtschaftswerbung in: Der Markenartikel. Berlin 1934. Heft 2, S. 29.

Damit ist eine Neuerung von größter Bedeutung in das deutsche Wettbewerbsrecht getragen worden, eine Neuerung, die zu entscheidender Wichtigkeit nicht nur auf dem Gebiete der Werbung, sondern auf dem des Wettbewerbs überhaupt gelangen wird“ [102]).

2. *Die besonderen Maßnahmen zur Hebung des Auslandsabsatzes*

a) Von seiten der Unternehmung.

Bei der Besprechung der Exportlage der Korsettindustrie ist schon auf die Notwendigkeit hingewiesen worden, daß die Unternehmungen den Auslandsmärkten ihre besondere Aufmerksamkeit zuwenden müssen, damit diese, soweit die wirtschaftliche Möglichkeit besteht, der deutschen Industrie zurückgewonnen werden. Dabei ist zu beachten, daß, wegen des Fehlens von Verständigungsmöglichkeiten mit den ausländischen Wettbewerbern, die im Inland maßgeblichen preispolitischen Ueberlegungen auf den Export nicht ohne weiteres angewandt werden können. Insbesondere ist eine Preisregulierung durch Mengenpolitik nicht durchzuführen, vielmehr ist, wegen der Schärfe des Konkurrenzkampfes und wegen der auf den verschiedenen Produktionsgebieten herrschenden, stark voneinander abweichenden Verhältnisse, allein die Preishöhe für die Absatzmenge ausschlaggebend. Neben dem Preise ist noch die Qualität und das Sortiment von entscheidender Bedeutung.

Gerade die zuletzt genannten Momente bestimmen den Auslandsabsatz der Erzeugnisse der Korsettindustrie in besonderem Maße. Denn es zeigt sich, daß die einzelnen Länder ganz verschiedene Ansprüche an Ausführung und Qualität der Korsettartikel stellen. So ist es kein Zufall, daß, wie auf Seite 168 dargestellt wurde, die nordischen Länder die wichtigsten Abnehmer deutscher Korsettartikel sind. Der Geschmack der Käufer dieser Länder entspricht demjenigen der deutschen Verbraucher [103]). Ganz andere Sortimente werden in den romanischen Ländern verlangt, und es bedarf einer Umstellung hinsichtlich des Genres und der Stoffverwendung, wenn dem Geschmack jener Abnehmer Rechnung getragen werden soll. So zeigt die Ausfuhrstatistik, daß die romanischen Länder vorzugsweise Korsetts aus Seide beziehen, während beispielsweise die nordischen Länder in der Hauptsache solche aus Baumwolle bevorzugen. Diese Unterschiede müssen von den exportierenden Firmen beachtet werden, um die Schwierigkeiten, die sich von hier aus in den Weg stellen, überwinden zu können.

[102]) Junckerstorff, K., a.a.O., S. 29.

[103]) Aehnliche Verhältnisse sind z. B. auch für die Ausfuhr von Offenbacher Lederwaren festzustellen.

Weiterhin sind die in den verschiedenen Ländern zur Anwendung kommenden Zollbestimmungen zu berücksichtigen, die die Verwendung gewisser Stoffe und Zutaten wegen eines zu hohen Einfuhrzolles unmöglich machen. Auch die Wünsche und Bedürfnisse, die sich aus den klimatischen Verhältnissen ergeben, sind von den deutschen Fabrikanten bei ihren Bemühungen um den Auslandabsatz in Rechnung zu stellen.

Daneben treten noch andere Momente hemmender Art, die zu überbrücken Aufgabe der deutschen Unternehmungen ist. Abgesehen von der sehr wichtigen, noch zu besprechenden Preishöhe, sind es besonders die Absperrmaßnahmen, die Devisenvorschriften und die sonstigen mit dem Währungswirrwarr zusammenhängenden Faktoren, die ein Hindernis für den ungestörten Warenaustausch bilden. Dies alles führte dazu, den Export und seine Technik stark zu komplizieren. Aufgabe der Unternehmungsführer ist es, ihr ganzes Interesse der Ausfuhr deutscher Industrieerzeugnisse zu widmen und die verloren gegangenen Absatzgebiete zurückzuerobern. Bereits in der Vor- und Nachkriegszeit haben sie gezeigt ,daß sie fähig sind, deutschen Erzeugnissen auf dem Weltmarkte Geltung zu verschaffen. Deutsche Qualitätsarbeit erfreut sich auch heute noch eines guten Rufes, und Bedarf für deutsche Waren ist auch am Weltmarkt vorhanden. Was sich geändert hat, ist die Form, unter der sich der Absatz vollzieht. Es ist deshalb notwendig, die Veränderungen zu beachten und festzustellen, wo der Hebel am günstigsten angesetzt werden kann. Allerdings sind die Anforderungen an die Kenntnisse des einzelnen sehr viel größer geworden. Es sind die neuen organisatorischen Voraussetzungen des Warenaustausches wie Handelsverträge, Verrechnungsabkommen, die Frage des Kompensationsgeschäftes zu studieren; es müssen Zollsätze und Devisenvorschriften beachtet, die Kreditverhältnisse, Zahlungssitten und -ziele beobachtet werden. Weiterhin ist die Preisentwicklung auf den ausländischen Märkten für die Möglichkeit der Absatzsteigerung von besonderer Bedeutung.

Gerade diese Frage ist in den letzten Jahren immer brennender geworden. Durch die Währungsabwertung der wichtigsten Industrieländer haben diese im Export einen Preisvorsprung erhalten, den die deutschen Fabrikanten zum Teil nicht mehr ohne Verlust ihrer Substanz überbrücken können. Gegen das sogenannte Währungsdumping ist der einzelne Unternehmer machtlos, weil er auch im Export nicht unter eine bestimmte Preisuntergrenze gehen kann[104]). Hier war es Pflicht

[104]) Hellauer, J., „Wann ist es betriebswirtschaftlich ein Vorteil, ins Ausland unter Selbstkosten zu verkaufen?" In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 11. Jahrgang 1934, S. 27 ff.

des Staates, helfend einzugreifen, und seiner Initiative ist eine wichtige Form der Exportförderung zu verdanken.

b) Von seiten des Staates.

Durch die Verbindung der Rückzahlung der in Deutschland eingefrorenen Auslandsguthaben mit dem Export ist ein Verfahren geschaffen worden, welches den Zweck hat, der zusätzlichen Ausfuhr zu dienen. Dieser beruht im wesentlichen darauf, daß der Kurs der gesperrten Markbeträge im Inlande ein anderer ist als im Auslande. Da er im Auslande niedriger ist als der Inlandskurs, kann der Exporteur, dem der Ankauf gesperrter Markbeträge im Auslande mit einem Teil seines Währungserlöses gestattet wird, aus der Kursdifferenz einen Gewinn ziehen, den er zur Deckung des Verlustes aus dem Ausfuhrgeschäft benutzt. Dieses Verfahren, das durch die Schaffung von Scrips eine eingehende Neuregelung gefunden hat, braucht in diesem Zusammenhange in seinen Einzelheiten nicht ausführlich dargestellt zu werden[105]).

Zu beachten ist, daß ein Geschäft nur dann unter das Verfahren fällt, wenn gewisse Bedingungen erfüllt sind, dessen wichtigste die „Zusätzlichkeit" ist. „Zusätzlich ist ein Ausfuhrgeschäft, das .... nur mit Verlust durchgeführt werden kann und das eine Erhöhung der deutschen Gesamtausfuhr und eine Erhöhung des Devisenausfalles herbeiführt"[106]). Die Tatsache des Verlustes muß durch die Einreichung einer nach einem bestimmten Schema aufgemachten Kalkulation nachgewiesen werden.

Die tägliche Praxis der Devisenstellen bringt es mit sich, daß sich für einzelne Artikel nach bestimmten Ländern Durchschnittssätze ergeben, die höchstens als Verlustausgleich vergütet werden. Andererseits wissen die exportierenden Unternehmungen aus der Erfahrung heraus, mit welchen Sätzen sie rechnen können. Nach einigen Ländern kommt das Zusatzausfuhrverfahren überhaupt nicht in Anwendung.

c) Von seiten der Wirtschaftsgruppe.

Das Zusatzausfuhrverfahren hat in der Korsettindustrie wie in der Bekleidungsindustrie wegen der damit verbundenen Schwerfälligkeiten

---

[105]) Vgl. hierzu: Merkmann, Zur Neugestaltung des Zusatzausfuhrverfahrens, in: Wirtschaftsförderung, Heft 2. Berlin 1934; Mautz, Die Verwendung von Sperr- und Registerguthaben sowie Scrips zu zusätzlichen Exporten. Karlsruhe 1933; Kracht, Sperrmark und Dollarbonds, ihre Verwendung im Exportgeschäft. Ein Leitfaden für die Praxis. Köln 1933.

[106]) Aus den Erläuterungen zum Zusatzausfuhrantrag.

und der bürokratischen Handhabung [107]) keine starke Belebung der Ausfuhr gebracht. Es sind deshalb Bestrebungen im Gange, die unter Führung der ständischen Organisationen auf dem Wege der Selbsthilfe eine Steigerung des Ausfuhrabsatzes bezwecken. Die von der Wirtschaftsgruppe Bekleidungsindustrie geführten vertraulichen Verhandlungen über diese Frage waren bei Abschluß der Arbeit noch nicht beendet, sodaß es nicht angängig ist, auf Einzelheiten einzugehen. Grundsätzlich handelt es sich darum, eine Exportsteigerung dadurch zu erreichen, daß eine gleichmäßige Verteilung der im Ausfuhrgeschäft entstehenden Erlösminderungen auf alle Unternehmungen des gesamten Wirtschaftszweiges stattfindet, wie dies in der Automobilindustrie durch Schaffung der Ausgleichskasse zur Förderung der Ausfuhr bereits geschehen ist.

Die „Wirtschaftlichen Mitteilungen der Deutschen Bank und Disconto-Gesellschaft“ [108]) berichten hierzu: „Bei einem Ausgleich der Ausfuhrverluste handelt es sich in erster Linie um die Ueberbrückung der Währungsentwertungen, daneben aber auch um die Ueberwindung erhöhter Zollschranken und anderer Einfuhrhemmungen. Solange die Bedingungen der Weltwirtschaft und des Welthandels keine grundlegenden Veränderungen erfahren, müssen diese Verluste getragen werden, und es kann sich nur darum handeln, sie auf die gesamte Wirtschaft so zweckmäßig wie nur möglich umzulegen.“

[107]) Vgl. Berliner Börsenzeitung Nr. 106 vom 3. 3. 1934.

[108]) Mitteilungen der Deutschen Bank und Disconto-Gesellschaft. Jahrgang 1935 Nr. 2 vom 28. 2. 1935, S. 40.

Literaturverzeichnis

A. Bücher

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Gewerbe.

Band 9: Einzelhandel mit Bekleidung. Berlin 1930.

Band 13: Allgemeiner Großhandel mit Textilien. Berlin 1930.

Benjamin, D.: Der Stand der Heimarbeit in Deutschland. Jena 1928.

Beyerling, M.: Die betriebswirtschaftlichen Probleme der Markenartikelindustrie. Diss. Köln 1931.

Beutel: Warenkunde, in: Die Handelshochschule. Ergänzungsband. Berlin o. J.

Bickel, O.: Die Absatzgestaltung in der deutschen Baumwollweberei. Diss. Köln 1931.

Bielschowsky, R.: Der Wäscheeinzelhandel. Diss. Berlin 1932.

Brasch, A. von: Das Rohstoffproblem der deutschen Woll- und Baumwollindustrie. Berlin 1935.

Brensing, R.: Die wirtschaftliche Bedeutung der Mode. Diss. Köln 1926.

Dessauer, L.: Die Industrialisierung von Groß-Stuttgart. Diss. Tübingen 1915.

Fahrenbruch, W.: Verkaufsbetrieb von Markenartikelfabriken. Diss. Gießen 1927.

Feitelberg, R.: Rohstoffpreis und Fabrikatpreis. Eine Untersuchung über die Preisbildung in der Textilwirtschaft. Diss. München 1930.

Findeisen, F.: Die Unternehmungsform als Rentabilitätsfaktor. Berlin 1924.

Findeisen, F.: Die Markenartikel im Rahmen der Absatzökonomik der Betriebe. Berlin 1924.

Fitsch, M.: Die Modebildung in Damenstoffen. Stuttgart 1930.

Fritz, O.: Wirtschaftsgeographie des Filstales. Diss. Tübingen 1923.

Gebauer, H.: Die Volkswirtschaft im Königreiche Sachsen. Band III, Dresden 1893.

Goedecke, G.: Ein- und Ausfuhrerleichterungen durch Kompensationsgeschäfte und Rohstoffkreditgeschäfte. Frankfurt a. Main 1934.

Gottfeld, E.: Die Entwicklungstendenz des betriebswirtschaftlichen Produktionsprozesses in der Herrenoberkleidungsindustrie und ihre Auswirkung im Betrieb. Diss. Handelshochschule Berlin 1932.

Grünfeld, F.: Das Versandgeschäft in der deutschen Textilbranche. Diss. Heidelberg.

Hartungen, Ch. von: Psychologie der Reklame. Stuttgart 1921.

Hellauer, J.: Handelsverkehrslehre, in: Die Handelhochschule Bd. I, Berlin o. J.

Hellauer, J.: Kalkulation. Berlin-Wien 1931.

Helmold: Die Entwicklung der Produktions- und Absatzverhältnisse der Bielefelder Wäscheindustrie von 1909—1919. Diss. Gießen 1920.

Helm, A. von der: Die württembergische Trikotagenindustrie. Diss. Leipzig 1930.

Henzel, F.: Erfassung und Verrechnung der Gemeinkosten in der Unternehmung. Berlin und Wien 1931.

Henzel, F.: Marktanalyse und Budgetierung. Berlin und Wien 1933.

Hirschfeld, P.: Württembergs Großindustrie und Großhandel. Leipzig 1889.

Hoffmeister, E.: Gründung und Organisation eines Versandgeschäftes. Stuttgart 1921.

Hofmann, E.: Die Industrialisierung des Oberamtsbezirks Göppingen. Diss. Heidelberg 1910.

Kalveram, W.: Betriebswirtschaftliche Rationalisierung in: Die Handelshochschule. Erg.-Band. Berlin o. J.

Koninski, J.: Die Markenware in ihrer Bedeutung für den Handel. Diss. Berlin 1931.

Kracht: Sperrmark und Dollarbonds, ihre Verwendung im Exportgeschäft. Ein Leitfaden für die Praxis. Köln 1933.

Kroymann: Clearing und Kompensation im Außenhandel. Hamburg 1934.

Lehmann, M. R.: Die industrielle Kalkulation. Berlin 1925.

Libron, F., et Clouzot, H.: Le corset dans l'art et les moeurs du XIIIe au XXe siècle. Paris 1933.

Lindenmeyer, J.: Die Stapelfaser Sniafil. München und Berlin 1934.

Mahlberg: Der Betriebsbegriff und das System der Betriebswirtschaftslehre. In: Grundriß der Betriebswirtschaftslehre, Band II, Leipzig 1926.

Mautz: Die Verwendung von Sperr- und Registerguthaben sowie Scrips zu zusätzlichen Exporten. Karlsruhe 1933.

Nicklisch, H.: Die Betriebswirtschaft. 7. Auflage der Wirtschaftlich. Betriebslehre. Stuttgart 1932.

Pollert, E.: Die Preisbildung bei Markenartikeln und ihre Beziehungen zur Absatzpolitik. Diss. H. H. Berlin 1930.

Rasch, A.: Das Eibenstocker Stickereigewerbe unter der Einwirkung der Mode. Tübingen 1910.

Rauchfleisch, K.: Die Selbstkostenrechnung in der Trikotagenindustrie. Diss. Köln 1932.

Rosenberg, P.: Die deutsche Korsettindustrie. Stuttgart und Berlin 1909.

Schiermeyer, G.: Die Mode als betriebswirtschaftliches Problem. Diss. Jena 1930.

Schliewinsky, O.: Die Standardisierung industrieller Erzeugnisse. Diss. Technische Hochschule Berlin 1930.

Schmalenbach, E.: Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik. 5. Auflage. Leipzig 1930.

Schmalenbach, E.: Der Kontenrahmen. 2. Auflage. Leipzig 1929.

Schmidt, F.: Betriebswirtschaftliche Konjunkturlehre. Berlin und Wien 1933.

Schmidt, F.: Kalkulation und Preispolitik. Berlin 1930.

Schmidt, F.: Die organische Tageswertbilanz. Leipzig 1929.

Schmidt, F.: Der Wiederbeschaffungspreis des Umsatztages in Kalkulation und Volkswirtschaft. Berlin 1923.

Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. LXXXVI: Die Hausindustrie in Deutschland und Oesterreich. Bd. III. Leipzig 1899.

Schulz, C. E.: Das Problem der Preisuntergrenze. Berlin 1928.

Sombart, W.: Wirtschaft und Mode. Wiesbaden 1902.

Thiemann, H.: Die Praxis der Faserstoffverordnung. Berlin 1935.

Vatter, A.: Textilkunde. Stuttgart o. J.

Vier, H.: Verhältnis von Fabrikation, Großhandel und Kleinhandel in der Wäscheindustrie. Diss. Heidelberg 1910.

Vischer, L.: Die industrielle Entwicklung im Königreich Württemberg. Stuttgart 1875.

Walter, A.: Das Versandgeschäft. Leipzig 1925.

Weber, Alfred: Ueber den Standort der Industrien. Erster Teil: Reine Theorie des Standorts. 2. Aufl. Tübingen 1922.

Weigmann, W.: Grundlagen des Betriebsvergleichs. Stuttgart 1932.

B. Handbücher und Nachschlagewerke

Börsen- und Wirtschaftskalender 1935. Herausgegeben von der Frankfurter Zeitung.

Dictionnaire Du Commerce De L'Industrie Et De La Banque. Paris o. J. Bd. I, S. 1071 ff. Artikel: „Corset".

Dictionnaire Universel Théorique Et Pratique Du Commerce Et De La Navigation. Paris 1863. Band I, S. 858 ff. Artikel: „Corsets".

Grundriß der Betriebswirtschaftslehre. Band II, Leipzig 1926.

Handbuch der Rationalisierung. Herausgegeben vom Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit. 2. Aufl. Berlin 1930.

Handbuch wirtschaftlicher Verbände und Vereine des Deutschen Reiches. 2. Aufl. 1919.

Jahrbuch der Berufsverbände des Deutschen Reiches. Berlin 1930.

Lion, L.: Die Textilbranchen. Nordhausen. 1922.

Marcus, B.: Textilhandbuch. Nordhausen 1927.

Wagenführ, H.: Marktanalyse und Marktbeobachtung. Quellenhandbuch für Handel und Industrie. Stuttgart 1932.

Weiß: Kostümgeschichte. Stuttgart 1872.

C. Amtliche Statistiken und Berichte

Beschreibung des Oberamts Gmünd. Stuttgart 1870.

Beschreibung des Oberamts Reutlingen. Stuttgart 1893.

Beschreibung des Stadtdirektionsbezirks Stuttgart. Stuttgart 1856.

Deutsche Wirtschaftskunde. Bearbeitet im Statistischen Reichsamt Berlin. 1933.

Gewerbeblatt aus Württemberg. Stuttgart Jahrg. 1895.

Jahresberichte der Gewerbeaufsichtsbeamten im Königreich Württemberg. Jahrg. 1901 ff.

Jahresberichte des Württembergischen Gewerbe- und Handelsaufsichtsamtes und des Bergaufsichtsbeamten. Jahrg. 1919 ff.

Monatliche Nachweise für den auswärtigen Handel Deutschlands.

Reichsarbeitsblatt.

Reichsgesetzblatt.

RKW-Nachrichten. 8. Jahrgang. Berlin 1934.

Statistik des Deutschen Reiches. Band 418: Das Gewerbe im Deutschen Reich.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. Jahrg. 1931 ff.

Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung.

Wirtschaft und Statistik. Herausgegeben vom Statistischen Reichsamt Berlin.

Wochenberichte des Instituts für Konjunkturforschung.

D. Zeitschriftenaufsätze

Arnsen, A.: Deutschlands Korsettausfuhr 1934. Corset-Specialist und Wäsche-Journal Nr. 6 v. 21. 3. 1935.

Arnsen, A.: Holland als Absatzgebiet für Korsetts. Corset-Specialist und Wäsche-Journal Nr. 6 v. 21. 3. 1935.

Brandenburger, H.: Die neuen Kunstfasern in wirtschaftlicher und technischer Hinsicht.
Zeitschrift für die gesamte Textilindustrie. 38. Jahrg. Leipzig 1935.

Brauerhoch, E.: Die Reichsfachgruppe „Korsettwaren" am Jahresende 1934.
Corset-Specialist und Wäsche-Journal Nr. 26 v. 27. 12. 1934.

Derys: Le corset à travers l'histoire.
Le Corset De France Et La Lingerie. Paris. Januar 1929.

Donner: Bestimmungsgründe der Baumwollpreise. Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung. Sonderheft 15, Berlin 1930.

Findeisen, F.: Beschaffungstheorie.
Archiv der Fortschritte betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre. Stuttgart 1924.

Fritz, A.: Deutscher Werkstoff und Konsument. Die deutsche Fertigware. Stuttgart. 7. Jahrg. Heft Nr. 1 vom Januar 1935.

Göbel, J. F.: Gummigewirke in der Korsettwarenbranche.
Textil-Woche Nr .15 v. 12. 4. 1935.

Göbel, J. F.: Die Zugehörigkeit des handwerklichen Nebenbetriebs in einem Korsettgeschäft zum Handwerk.
Corset-Specialist und Wäsche-Journal Nr. 4 v. 21. 2. 1935.

Grautoff, F.: Das Schicksalsjahr der deutschen Textilindustrie. Zeitschrift für die gesamte Textilindustrie. Leipzig 38. Jahrg. Nr. 1 v. 2. 1. 1935.

Hellauer, J.: Wann ist es betriebswirtschaftlich von Vorteil, ins Ausland unter Selbstkosten zu verkaufen?
Zeitschrift für Betriebswirtschaft 11. Jahrg. 1934.

Henzel, F.: Der gerechte Preis und die Fehler bei Kalkulationen.
Rhein-Mainische Wirtschaftszeitung Nr. 15 v. 5. 8. 1934.

Herbst, E.: Die badische Korsettindustrie.
Corset-Specialist und Wäsche-Journal Nr. 1 v. 1. 1. 1924.

Hirsch, J.: Die Schwankungen des Umsatzes im deutschen Wäscheeinzelhandel im Jahre 1927.
Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis. Jahrg. 1929.

Hoffmann. H.: Die Rohstoffversorgung in der deutschen Zellstoffindustrie.
Rhein-Mainische Wirtschaftszeitung Nr. 17 v. September 1934.

Jaumann, A.: Kunstseide, der deutsche Faserstoff.
Der Manufakturist. 57. Jahrg. Nr. 48/49 v. 29. 11. 1934.

Junckerstorff, K.: Neues Recht in der Wirtschaftswerbung.
„Der Markenartikel". Berlin 1934.

Jung: Aufbau der wirtschaftlichen Organisation in der Bekleidungsindustrie.
Die Bekleidungsarbeit. Berlin. 1. Jahrg. Nr. 8 v. 1. 4. 1935.

Kalveram, W.: Referat in der Frankfurter Gesellschaft für Handel und Industrie. Deutsche Bergwerkszeitung Nr. 41 v. 17. 2. 1935.

Keiser, H.: Das Rohstoffproblem in der Textilwirtschaft.
Die Wirtschaftskurve. 13. Jahrg. Heft 4 v. März 1935.

Langen: Grundzüge des Kompensations- und Rohstoffkreditgeschäftes.
Zeitschrift für die gesamte Textilindustrie. 38. Jahrg. Nr. 9 v. 27. 2. 1935.

Laureux, M. M.: Exposé sur l'histoire du Corset.
Le Corset De France Et La Lingerie. Paris, Januar 1931.

Mellerowicz, K.: Absatzschwankungen und ihre Einflüsse auf die Betriebspolitik.
Zeitschrift für Betriebswirtschaft. Jahrg. 1928.

Merkmann: Zur Neugestaltung des Zusatzausfuhrverfahrens.
Wirtschaftsförderung, Heft 2, Berlin 1934.

Mundorf, R.: Besonderheiten bei der Prüfung von Konfektionsbetrieben.
Der Wirtschaftsprüfer. 3. Jahrg. 1934. Heft 4 v. 28. 2. 1934.

Parrish: Corsets — the foundation of the mode for centuries.
The Corset and Underwear Review. New York, Mai 1930.

Pennenkamp, O.: Korsett-Drellstoffe.
Corset-Specialist und Wäsche-Journal Nr. 17 v. 24. 8. 1933.

Rosenberg, H.: Das Korsett und die neue Modelinie.
Corset-Spezialist und Wäsche-Journal Nr. 19 v. 20. 9. 1933.

Rosenberg, H.: Vierzig Jahre Korsettmode.
Corset-Specialist und Wäsche-Journal Nr. 1 v. 11. 1. 1934.

Rosenberg, P.: Zur Geschichte des Korsetts.
Corset-Specialist und Wäsche-Journal. Berlin. 30. Jahrg. Nr. 1 v. 1. 1. 1924.

Schäfer, E.: Marktanalyse und Marktbeobachtung.
Zeitschrift für Betriebswirtschaft. Jahrg. 1931.

Schäfer, E.: Zur Analyse des Markenwesens.
Die deutsche Fertigware. 7. Jahrg. Heft 3.

Schmidt, F.: Der Leistungslohn.
Zeitschrift für Betriebswirtschaft 12. Jahrg. 1935, Heft 1.

Schnabel, H.: Die Lage der württembergischen Exportindustrie am Ende des Jahres 1934.
Württembergische Wirtschaftszeitung, 15. Jahrg. Nr. 6. v. 9. 2. 1935.

Sternberg—Raasch, R.: Textilwirtschaft und Verbraucher.
Völkischer Beobachter Nr. 43 v. 12. 2. 1935.

Warburton, G.: Corsets, their strides in style from curse to cure — all.
The Corset and Underwear Review. November und Dezember 1934 und Januar 1935.

Winder, H.: Die Mode als Risiko.
Zeitschrift für Betriebswirtschaft. Jahrg. 1930.

Winder, H.: Ueber Begriff und Wesen der Mode.
Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis. Jahrg. 1927 S. 56 ff.

Wittkowski, E.: Konjunktur, Saison und Mode in ihrer Bedeutung für den Konfektionsbetrieb.
Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. Jahrg. 1928.

Wittkowski, E.: Kostenberechnung und Kostengestaltung in der Berliner Damenkonfektion.
Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. Jahrg. 1928.

Witzenhausen, M.: Die Berliner Damenmäntel- und Kostümkonfektion.
Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung. Jahrg. 1926.

Wolff: Strafbarer Unter-Selbstkosten-Verkauf.
Frankfurter Zeitung Nr. 663 v. 30. 12. 1934.

E. Druckschriften und Broschüren

Die Herstellung von „Bemberg"-Kunstseide. Berlin o. J.

Lehnich: Württemberg in der Weltwirtschaft.
Vortrag des württembergischen Wirtschaftsministers in der Weltwirtschaftlichen Gesellschaft, Berlin, am 23. 11. 1934. Druckschrift.

Schacht, H.: Notwendigkeit der deutschen Außenwirtschaft.
Erklärungen auf dem Presseabend der Leipziger Herbstmesse am 26. 8. 1934. Druckschrift.

Scherl's Informationen.

Separatabdruck aus dem Werke „Industrielle", o. J.: Sam. Fleischer, in Firma Rosenthal, Fleischer & Co., Göppingen.

Verwaltungsbericht der Bekleidungsindustrie-Berufsgenossenschaft für das Jahr 1932. Berlin 1933.

Verwaltungsbericht der Bekleidungsindustrie-Berufsgenossenschaft für das Jahr 1933. Berlin 1934.

Vistra-Informationen für den deutschen Einzelhandel.

Vistra und Wollstra-Handbuch für den Verkäufer. Berlin o. J.

Weychardt, H.: Sachgemäße Verwendung der Kunstspinnfasern. Exposé über die Kunstspinnfaser „Flox" der Vereinigten Glanzstofffabriken A.-G. W.-Elberfeld 1934 (Nov.).

Wie lese ich die Textil-Zeitung? 2. Auflage, Berlin 1934.

75 Jahre Schneider & Sohn A.-G., Korsettfabrik Heubach (Württemberg). Festschrift. Heubach 1934.

F. Zeitschriften und Zeitungen

Archiv der Fortschritte betriebswirtschaftlicher Forschung und Lehre.

Die Bekleidungsarbeit.

The Corset and Underwear Review. New York.

Le Corset De France Et La Lingerie. Paris.

Corset-Specialist und Wäsche-Journal.

Factory and Industrial Management, Chicago.

Der deutsche Oekonomist.

Die deutsche Fertigware.

Die deutsche Werbung.

Der Konfektionär.

Der Manufakturist.

Der Markenartikel.

Mitteilungen der Deutschen Bank und Disconto-Gesellschaft.

Mitteilungen des Reichsverbandes der deutschen Bekleidungs-Industrie.

Rhein-Mainische Wirtschaftszeitung.

Wirtschaftsförderung.

Die Wirtschaftskurve.

Der Wirtschaftsprüfer.

Württembergische Wirtschafts-Zeitschrift.

Die Textil-Woche.

Zeitschrift für Betriebswirtschaft.

Zeitschrift für die gesamte Textil-Industrie.

Zeitschrift für die handelswissenschaftliche Forschung.

Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Zeitschrift für Textilwirtschaft.

Berliner Börsenzeitung.

Deutsche Bergwerkszeitung.

Frankfurter Zeitung.

Kölnische Zeitung.

Textil-Zeitung.

Völkischer Beobachter.

Lebenslauf

Am 24. September 1911 wurde ich, Helmut Eugen Scheuing, als Sohn des Fabrikanten Eugen Scheuing, in Stuttgart geboren. Ich besitze die deutsche Staatsangehörigkeit.

Im Herbst 1918 trat ich in die Elementarschule ein und besuchte daran anschließend das Reform-Real-Gymnasium in Stuttgart, wo ich im Frühjahr 1930 die Reifeprüfung bestand. Vom März bis Oktober 1930 erhielt ich im väterlichen Betrieb (Bandagen- und Korsettfabrik) meine erste praktische Ausbildung und hörte nebenbei noch einige grundlegende volks- und betriebswirtschaftliche Vorlesungen an der Technischen Hochschule in Stuttgart. Im Wintersemester 1930/31 begann ich dann an der Universität Köln mit dem eigentlichen Studium der Wirtschaftswissenschaften. Nach Beendigung des Sommersemesters 1931 verließ ich die Universität Köln, war im Wintersemester 1931/32 an der Handels-Hochschule in Berlin immatrikuliert und bezog dann im Sommersemester 1932 die Universität Frankfurt, wo ich im Juli 1934 die Kaufmännische Diplomprüfung ablegte. In den Semesterferien war ich widerholt im väterlichen Betrieb und einmal auch mehrere Monate in einer Trikotagenfabrik tätig.